



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS DE
VESTIR BORDADAS A MANO, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO,
CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORA: CUASQUI, P. María Belén.

DIRECTOR: Ing. PINTO, César.

IBARRA, MAYO 2014

RESUMEN EJECUTIVO

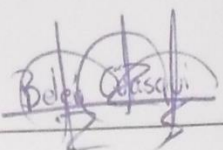
Con el presente proyecto lo que se busca es la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de prendas de vestir bordadas a mano de una forma eficiente tanto a nivel nacional como internacional, introduciendo al mercado productos de calidad con los mejores diseños y a bajos precios. Se pretende satisfacer la demanda nacional del producto con calidad mediante la utilización de materias primas disponibles en el sector, lo cual garantizará la confección de una manera artesanal. Mejorar las actividades económicas de la provincia de Imbabura y más actividades generadoras de ingresos. Como punto de partida se realizó un estudio de mercado mediante una investigación de campo, en la que se indagó a los productores y consumidores de los textiles, con el fin de determinar la oferta y la demanda de las prendas de vestir bordadas a mano y la factibilidad de implantar una empresa que se dedique a la producción y exportación de prendas de vestir. Luego del proceso técnico del sondeo de campo, se obtuvo un importante resultado, relacionado a la existencia de un consumo masivo por productos artesanales. Se tomó como área a investigar el Cantón Ibarra, específicamente la parroquia de San Francisco. De acuerdo a la información obtenida, se establece que los textiles difícilmente son comercializados directamente por los productores al consumidor final. Una vez identificada esta falencia, se ha visto la factibilidad de crear una empresa productora que permita la comercialización directa hacia el consumidor final de prendas de vestir bordadas a mano. Así mismo, la empresa a crearse dará empleo directo a 33 personas, contribuyendo en algo a disminuir el desempleo y subempleo local, lo cual es un aporte positivo para la población. La mencionada empresa funcionará con una correcta y eficiente administración, cuya finalidad primordial es lograr convertirla en una gran empresa, que responda a las necesidades de todos los integrantes y beneficiarios de la misma.

SUMMARY

This project wants to find the creation of a company dedicated to the production and marketing of clothes embroidered by hand in an efficient way such as national and international, giving, quality products with the best designs and low Prices. It is intended to please the national demand of it, by using raw materials available in the industry. This will ensure the production of an artisanal way. Improve the economic activities of the province of Imbabura and income generating activities. As a starting point we conducted a market study by a field study in which we investigated the producers and consumers of textiles, in order to determine the supply and demand for clothing and hand embroidered feasibility of implementing a company engaged in the production and export of clothes. After the technical process of field survey, we obtained an important result, related to the existence of massive consumption handicrafts. Canton Ibarra was taken as the area to investigate, specifically San Francisco parish. According to information gotten, hardly establishes that textiles are marketed directly by the producer to the final consumer. Once identified this weakness, has been the feasibility of creating a producer that allows direct marketing to the final consumer of clothing hand embroidered. Also, the company will create direct employment for Thirty-three people, contributing something to reduce unemployment and underemployment locally, which is a positive contribution to the population. That company will work with proper and efficient administration, whose primary purpose is to make it a great company that responds to the needs of all members and beneficiaries thereof.

AUTORÍA

Yo, María Belén Cuasqui Proaño, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

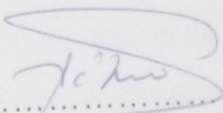


María Belén Cuasqui Proaño

C.I: 1003427182

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la estudiante MARÍA BELÉN CUASQUI PROAÑO, para optar por el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A con el tema: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS DE VESTIR BORDADAS A MANO, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA "**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación y defensa oral, expuesta al tribunal examinador que se designe.



.....

ING. CÉSAR PINTO

CC. 100152757-9

DIRECTOR

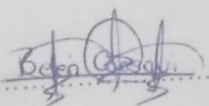


UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

YO. Srta. María Belén Cuasqui Proaño, con cédula de ciudadanía Nro. 1003427182, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos, 4,5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS DE VESTIR BORDADAS A MANO, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Que ha sido desarrollado para obtener por título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma).....

Nombre: María Belén Cuasqui Proaño

Cédula: 1003427182

Ibarra, a los 19 días del mes de mayo del 2014



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO		
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	1003427182
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Cuasqui Proaño María Belén
DIRECCIÓN:		Av. El Retorno y Princesa Paccha
EMAIL:		belen9662@hotmail.com
TELÉFONO MÓVIL:	0992459662	TELÉFONO FIJO:
DATOS DE LA OBRA		
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS DE VESTIR BORDADAS A MANO, EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.	

AUTORA:	María Belén Cuasqui Proaño	
FECHA:	2014 – 05 - 19	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO		
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría	
ASESOR / DIRECTOR:	Ing. César Pinto	

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, CUASQUI PROAÑO MARÍA BELÉN, con cédula de identidad Nro. 100342718-2, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

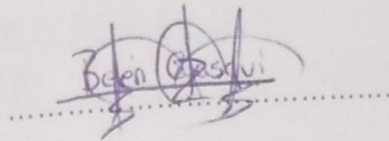
3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 19 días del mes de mayo del 2014

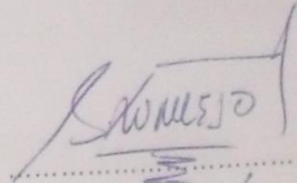
EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:



María Belén Cuasqui Proaño

C.C 1003427182-2



Lic. Ximena Vallejos

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres Ofelia Proaño y Raúl Cuasqui y hermanas quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Gracias por ayudarme a cumplir mi objetivo como persona y estudiante, los amo con mi vida.

María Belén

AGRADECIMIENTO

Infinitamente gracias a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; a mis padres y hermanas; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

Gracias a mis maestros a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa “Universidad Técnica del Norte” la cual me abrió sus puertas, preparándome para un futuro competitivo y formándome como personas de bien.

María Belén

PRESENTACIÓN

En el presente trabajo se desarrolla, una propuesta para la creación de una empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano, en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

En el primer capítulo, se propone un diagnóstico situacional del medio, se conocerá la matriz AOOR de las empresas productoras y comercializadoras del producto, en mercados nacionales los cuales identificarán la competencia, y variables que permitan determinar la situación de la propuesta así como diseñar los instrumentos de recolección de datos.

En el segundo capítulo se hace referencia a las Bases Teóricas y Científicas, en base a una investigación bibliográfico-documental, a través de conceptos y teorías referentes a la temática del trabajo: la empresa, mercadotecnia, fundamentos administrativos, contables y evaluadores financieros.

Para poder identificar la oferta y demanda de estas prendas, es decir la magnitud de entrega de los proveedores, las expectativas de los clientes y con qué frecuencia realizan las compras de la materia prima, se conocerá mediante internet, ferias de promoción, en revistas económicas, Analizando políticas de mercado y producto, previamente se establece la muestra poblacional para realizar una investigación de campo, mediante la aplicación de encuestas dirigidas a determinar la oferta (productores) y demanda (clientes), lo cual permite identificar a los clientes insatisfechos, conocer sus requerimientos y expectativas, además se establece el producto a ofertar sus características, mercado meta, análisis y proyección de oferta y demanda. También se realiza los análisis de la competencia, comercialización y precios, en relación al producto que se pretende brindar con el presente proyecto.

En el estudio técnico, comprende la macro y micro localización del proyecto, la ubicación de la microempresa, diseño y distribución de las

instalaciones, diagrama y flujograma de proceso, pronóstico de ventas y el requerimiento de mano de obra, la valoración de inversiones fijas y su financiamiento.

En el estudio económico Financiera, se registran todas las especificaciones necesarias para el funcionamiento de la empresa como son activos fijos, talento humano, inversiones, presupuestos de ingresos, costos y gastos y el respectivo análisis financiero para determinar si el proyecto es o no viable. Y los gastos administrativos. Se establece el flujo de efectivo para un período de cinco años, tiempo considerado para la vida útil del proyecto y se aplican criterios financieros como el VAN, TIR, Costo Beneficio y el período de Recuperación de la inversión.

La organización de la empresa, es abordada desde el punto de vista jurídico-legal, define los requisitos para su conformación, y detalla las funciones del directorio y del personal técnico.

En el capítulo séptimo se redacta los impactos que generará el proyecto en el ámbito Social, económico y ambiental. Y para finalizar se redacta conclusiones a las que se ha llegado después de cumplir con todas las etapas del proceso investigativo. Se formulan varias recomendaciones que serán importantes seguirlas para solucionar posibles inconvenientes en la puesta en marcha y desarrollo del proyecto de factibilidad elaborado.

JUSTIFICACIÓN

Es importante mencionar que la empresa es una de las unidades productivas más dinámicas que ha tenido éxito a nivel nacional, las cuales se dedican a desarrollar varias actividades como por ejemplo la actividad textil, artesanal, industrial, etc.

Las razones por las cuales se ha escogido este tema son las siguientes:

- ❖ Dentro de las diversas y variadas actividades textiles artesanales, está la confección de prendas de vestir bordadas a mano, productos que son

muy bien aceptados dentro del país como fuera de él, por esta razón se ha escogido esta actividad como una de las alternativas para la producción y comercialización de este producto.

- ❖ Con la ejecución del proyecto, se accederá a la creación de una empresa productora que permitirá optimizar la comercialización de prendas de vestir bordadas a mano de una forma eficiente tanto a nivel nacional como internacional, introduciendo al mercado productos de calidad con los mejores diseños y a bajos precios.
- ❖ Con la producción de prendas de vestir bordadas a mano, se busca mejorar los ingresos de las personas promotoras de este proyecto. Se pretende satisfacer la demanda nacional del producto con calidad mediante la utilización de materias primas disponibles en el sector, lo cual garantizará la confección de una manera artesanal.
- ❖ Además con la creación de la empresa se generará fuentes de trabajo ya que se utilizará mano de obra que se requiere para atender el ciclo de producción, comercialización y administración.

Por estas consideraciones expuestas se plantea el proyecto sobre “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS

4.1 Generales

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano, en la parroquia de San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

4.2 Específicos

- Realizar el diagnóstico situacional de la parroquia San Francisco, mediante la matriz AOOR.

- Elaborar un marco teórico que sustente el proyecto, a través de la investigación bibliográfica y documental.
- Formular un estudio de mercado, para conocer la oferta y demanda de la producción y comercialización de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra.
- Efectuar un estudio técnico, con el fin de determinar el tamaño, localización, procesos productivos requeridos para poner en funcionamiento el proyecto de la empresa.
- Realizar el estudio económico-financiero del proyecto para determinar la factibilidad.
- Realizar la estructura organizativa y funcional con lo cual el proyecto desarrollará sus actividades.
- Determinar los principales impactos que puedan crearse en el avance del proyecto, conclusiones y recomendaciones.

ÌNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
CONSTANCIAS	viii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN.....	xii
JUSTIFICACIÓN.....	xiii
OBJETIVOS.....	xiv
Generales	xiv
Específicos.....	xiv
ÌNDICE GENERAL.....	xvi
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxii
CAPÍTULO I.....	30
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	30
Antecedentes	30
Objetivos del diagnóstico	31
Objetivo general.....	31
Objetivos específicos	31

Variables diagnósticas	32
Indicadores que definen a la variable	32
Matriz de relación diagnóstica.....	33
Mecánica operativa	34
Identificación de la población	34
Cálculo de la muestra	35
Evaluación de la información	35
Resultado de las encuestas a clientes turistas nacionales y extranjeros del cantón Ibarra.....	36
Evaluación de la información a productores	51
Diagnóstico externo	61
Identificación del problema diagnóstico	62
CAPÍTULO II	63
MARCO TEÓRICO	63
Estudio de factibilidad	63
Objetivos de un estudio de factibilidad.....	63
Recursos del estudio de factibilidad.....	63
La empresa.....	64
Definición.....	64
Importancia.....	65
Clasificación.....	65
Estructura administrativa de la empresa	68
Administración	68
Actividades principales en la zona	69
Producción	70
Definición.....	70
La manufacturera como parte de la producción.....	70

Clasificación.....	71
Planificación de la producción.....	71
Comercialización.....	72
Definición	72
Importancia	72
Componentes.....	72
Sistemas de comercialización.....	79
Funciones del mercadeo.....	79
Canales de distribución.....	79
Prendas de vestir bordadas a mano	80
Lavado y cuidados	80
Ventajas.....	81
Ventaja natural.....	81
Bordados a mano.....	82
Clases de bordado.....	83
El hilo	85
Telares manuales	85
Bordados de la parroquia San Francisco.....	86
Historia.....	86
Propósitos del taller de bordados.....	87
Evaluable financieros.....	88
Análisis de los estados financieros	88
Flujo de caja.....	88
Valor actual neto (VAN)	88
Tasa interna de retorno.....	89
Punto de equilibrio	90
Relación costo beneficio	90

Periodo de recuperación	91
CAPÍTULO III	93
ESTUDIO DE MERCADO	93
Introducción	93
Objetivos	93
Objetivo general	93
Objetivos específicos	94
Descripción del producto	94
Mercado meta	96
Oferta	96
Oferta actual	97
Oferta proyectada	98
Demanda	99
Demanda actual	100
Demanda proyectada	103
Balance Oferta y Demanda	104
Precios	105
Proceso de comercialización	105
Estrategia de plaza	106
Estrategia de promoción	106
Estrategia de precio	106
Promoción y publicidad	106
Competencia	107
Conclusiones	107
CAPÍTULO IV	109
ESTUDIO TÉCNICO	109
Localización del proyecto	109

Macro localización	109
Micro localización.....	110
Distribución de la planta.....	113
Ingeniería del proyecto	114
Flujogramas de producción.....	114
Presupuesto del proyecto	137
Inversiones fijas	137
Inversión diferida.....	141
Capital de trabajo.....	142
Presupuesto de inversión	158
CAPÍTULO V.....	162
ESTUDIO FINANCIERO	162
PRESUPUESTO DE INGRESOS	162
Presupuesto de egreso.....	176
Valor de rescate.....	190
Ingresos adicionales	191
Valores a reinvertir.....	191
Estados financieros.....	192
Estado de situación financiera	192
Estado de resultados	193
Estado de flujo de efectivo	194
Evaluación financiera.....	196
VAN	196
TIR	198
Relación costo beneficio	199
Período de recuperación de la inversión.....	199
Punto de equilibrio por prenda	201

CAPÍTULO VI.....	206
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	206
Constitución jurídica.....	206
Patente municipal	206
Filosofía institucional.....	207
Misión.	208
Visión	208
Principios	209
Valores.....	209
Objetivos de la empresa	210
Políticas de la empresa.....	211
Estructura orgánica.....	211
Organigrama funcional.....	213
CAPÍTULO VII.....	226
IMPACTOS	226
Impacto social	227
Impacto económico.....	228
Impacto ambiental.....	229
Impacto cultural.....	230
Matriz general de impactos.....	231
CONCLUSIONES:	232
RECOMENDACIONES:.....	234
BIBLIOGRAFÍA	236
LINKOGRAFÍA.....	237

ÍNDICE DE CUADROS

1.	Matriz Diagnóstica	33
2.	Preferencias prendas de vestir bordadas a mano.....	36
3.	Lugares de compra de prendas de vestir bordadas a mano	37
4.	Tipo de prendas de vestir bordadas a mano.....	38
5.	Preferencias del consumidor	39
6.	Frecuencia de compra	40
7.	Cantidad de compra.....	42
8.	Aspecto más importante	43
9.	Precio que está dispuesto a pagar por las blusas.....	44
10.	Precio que está dispuesto a pagar por las camisas.....	45
11.	Precio que está dispuesto a pagar por las faldas	46
12.	Precio que está dispuesto a pagar por los pantalones	47
13.	Precio que está dispuesto a pagar por los vestidos.....	48
14.	Precio que está dispuesto a pagar por ternos de niñas	49
15.	Medios publicitarios	50
16.	Tiempo que lleva dedicada a esta actividad	51
17.	Motivo por el que decidió incursionar en la actividad.....	52
18.	Número de trabajadores que laboran en la empresa.....	53
19.	Tipo de material utilizado	54
20.	Prendas de vestir bordadas a mano	55
21.	Clientes de prendas de vestir bordadas a mano.....	56
22.	Producción de prendas de vestir bordadas a mano.....	57
23.	Acogida de modelos que proporciona el cliente	58
24.	Manera de pago de las prendas de vestir bordadas a mano	59
25.	Rentabilidad.....	60

26.	Matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.....	61
27.	Prendas de vestir bordadas a mano	95
28.	Oferta histórica de prendas de vestir bordadas a mano	97
29.	Oferta actual de prendas de vestir bordadas a mano	98
30.	Oferta proyectada de prendas de vestir bordadas a mano	99
31.	Población de turistas nacionales y extranjeros	100
32.	Preferencias prendas de vestir bordadas a mano.....	100
33.	Personas que demandarían las prendas de vestir.....	101
34.	Frecuencia de compra	101
35.	Cantidad de compra.....	102
36.	Demanda total anual de prendas de vestir bordadas a mano.....	103
37.	Demanda proyectada de prendas de vestir bordadas a mano	104
38.	Demanda por Cubrir de prendas de vestir bordadas a mano	104
39.	Precios de prendas de vestir bordadas a mano.....	105
40.	Proceso de compra de materia prima	114
41.	Bordadoras	120
42.	Simbología de flujogramas de producción	123
43.	Recepción de MP y accesorios – proveedor.....	124
44.	Recepción de MP y accesorios – proveedor.....	124
45.	Flujograma de producción de blusas	125
46.	Flujograma de producción de camisas	127
47.	Flujograma de producción de faldas	129
48.	Flujograma de producción de pantalones	131
49.	Flujograma de producción de vestidos de niña.....	133
50.	Flujograma de producción de ternos de niña.....	135
51.	Terreno	137
52.	Infraestructura civil.....	137

53.	Obra civil.....	138
54.	Maquinaria y equipo de producción	138
55.	Menaje de producción.....	139
56.	Muebles y enseres.....	139
57.	Muebles y enseres.....	140
58.	Equipos de oficina.....	140
59.	Equipos de oficina.....	141
60.	Gastos de constitución.....	141
61.	Materia prima directa (USD)	142
62.	Producto: blusas	143
63.	Producto: camisas	143
64.	Producto: faldas	144
65.	Producto: pantalones	144
66.	Producto: vestidos de niña.....	145
67.	Producto: ternos de niña	145
68.	Producción individualizada de MPI	146
69.	Salarios.....	147
70.	Mano de obra mensual	148
71.	Sueldos y salarios proyectados (USD)	149
72.	Décimo tercer sueldo proyectado (USD)	150
73.	Décimo cuarto sueldo proyectado (USD).....	151
74.	Aporte patronal IESS proyectado (USD).....	151
75.	Vacaciones proyectadas (USD)	152
76.	Fondos de reserva proyectado (USD)	153
77.	Resumen de mano de obra proyectado (USD)	153
78.	Suministros de oficina.....	154
79.	Suministros de aseo y limpieza	155

80. Servicios básicos	155
81. Publicidad	156
82. Mantenimiento de la maquinaria y equipo de producción	156
83. Porcentajes de distribución de suministros, servicios básicos y publicidad, mantenimiento maquinaria y equipo producción (Porcentaje)	157
84. Gastos distribuidos anuales (USD)	158
85. Proyección de los gastos (USD)	158
86. Inversión fija.....	159
87. Inversión diferida.....	159
88. Capital de trabajo programado para un mes (USD).....	160
89. Total de la inversión (USD)	161
90. Composición del capital (USD)	161
91. Producto: blusas	163
92. Producto: camisas	164
93. Producto: faldas	165
94. Producto: pantalones	166
95. Producto: vestidos de niña.....	167
96. Producto: ternos de niñas	168
97. Presupuesto general de costos anuales (USD) prendas de vestir bordadas a mano	169
98. Costo de producción unitario (USD)	170
99. Precios proyectados (USD)	173
100. Ingresos proyectados (USD).....	173
101. Producción de prendas de vestir bordadas a mano para el primer año (USD).....	176
102. Materia prima directa proyectada (USD).....	177
103. Proyección de mano de obra directa (USD)-costureras.....	178

104. Porcentaje para proyección	179
105. Proyección general de ganancia de obra directa (USD)-salarios	179
106. Resumen de proyección de mano de obra directa (USD).....	180
107. Proyección costos indirectos de fabricación (USD)	180
108. Proyección mano de obra indirecta (USD).....	181
109. Producto: blusas	181
110. Producto: camisas	182
111. Producto: faldas	182
112. Producto: pantalones	183
113. Producto: vestidos de niña.....	183
114. Producto: ternos de niñas	184
115. Resumen de la materia prima indirecta proyectada prendas de vestir bordadas a mano (USD)	184
116. Depreciación de maquinaria y equipo de producción (USD)	185
117. Proyección remuneración gerente (USD)	185
118. Proyección remuneración contador (USD)	186
119. Depreciaciones en administración (USD)	186
120. Amortización gastos de constitución (USD).....	187
121. Total gastos administrativos (USD).....	187
122. Proyección remuneración supervisor de ventas (USD)	188
123. Proyección remuneración vendedor (USD)	188
124. Total gastos de venta (USD).....	189
125. Tabla de amortización de la deuda	189
126. Valor de rescate (USD).....	190
127. Otros ingresos anuales (USD)	191
128. Reinversión (USD)	191
129. Estado de situación financiera	192

130. Estado de resultados integral	193
131. Estado de flujo de efectivo	195
132. Cálculo de la tasa de descuento	196
133. Valor actual neto (USD)	197
134. Tasa interna de retorno (USD)	198
135. Relación costo / beneficio (USD)	199
136. Período de recuperación de la inversión.....	200
137. Producto: blusas	201
138. Producto: camisas	202
139. Producto: faldas	202
140. Producto: pantalones	203
141. Producto: vestidos de niña.....	203
142. Producto: ternos de niña	204
143. Punto de equilibrio del proyecto-prendas de vestir bordadas a mano	204
144. Organigrama funcional.....	214
145. Valoración de impactos.....	226
146. Impacto social.....	227
147. Impacto económico.....	228
148. Impacto ambiental.....	229
149. Impacto cultural.....	230
150. Matriz general de impactos	231

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Preferencias prendas de vestir bordadas a mano	36
2. Lugares de compra de prendas de vestir bordadas a mano	37
3. Tipo de prendas de vestir bordadas a mano	38
4. Preferencias del consumidor	39
5. Frecuencia de compra	40
6. Cantidad de compra	41
7. Cantidad de compra	41
8. Cantidad de compra	42
9. Aspecto más importante	43
10. Precio que está dispuesto a pagar por las blusas	44
11. Precio que está dispuesto a pagar por las camisas	45
12. Precio que está dispuesto a pagar por las faldas	46
13. Precio que está dispuesto a pagar por los pantalones	47
14. Precio que está dispuesto a pagar por los vestidos	48
15. Precio que está dispuesto a pagar por ternos de niñas	49
16. Medios publicitarios	50
17. Tiempo que lleva dedicada a esta actividad	51
18. Motivo por el que decidió incursionar en la actividad	52
19. Número de trabajadores que laboran en la empresa	53
20. Tipo de material utilizado	54
21. Prendas de vestir	55
22. Clientes de prendas de vestir bordadas a mano	56
23. Producción de prendas de vestir bordadas a mano	57
24. Acogida de modelos que proporciona el cliente	58
25. Manera de pago de las prendas de vestir bordadas a mano	59

26. Rentabilidad.....	60
27. Macro localización	109
28. Croquis de micro localización	110
29. Diseño de las instalaciones	112
30. Diagrama de proceso de compra de materia prima.....	116
31. Organigrama estructural	212

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Nuestro país ha sido reconocido desde hace algunos años atrás, como un país eminentemente agrícola, pecuario, minero, artesanal y de gran legado cultural que garantiza una producción diversificada.

La Industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas, como el algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda.

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique muchos productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar.

El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos.

Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en Empresas Textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente.

Las Empresas Textiles ecuatorianas concentraron la mayor parte de sus ventas en el mercado local, aunque siempre ha existido la posibilidad de exportar.

La provincia de Imbabura si se compara con otras provincias, el desarrollo industrial es bajo. Sin embargo, el número de personas ocupadas en la industria manufacturera es más alto que en otras provincias.

Respecto a la producción artesanal, la parroquia San Francisco durante muchos años ha venido desarrollando las artesanías del bordado a mano, existen muchas personas dedicadas a esta actividad, donde especialmente las mujeres para sacar un producto al mercado que son prendas de vestir, por lo general tiene que trabajar largas horas y deben tener gran conocimiento y destrezas, hasta llegar a presentar un producto de calidad, razón por la cual una prenda de estas características tiene un precio elevado.

1.2. Objetivos del diagnóstico

1.2.1 Objetivo general

Establecer un diagnóstico situacional, que permita determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

1.2.2. Objetivos específicos

- ✓ Conocer en qué lugares adquiere las prendas de vestir bordadas a mano.

- ✓ Identificar las prendas de vestir bordadas a mano que le gustaría adquirir de la empresa productora y comercializadora.
- ✓ Determinar con qué frecuencia adquiere las prendas de vestir bordadas a mano de la población del cantón Ibarra.
- ✓ Determinar el gasto promedio que asignaría en la adquisición de las prendas de vestir bordadas a mano.

1.2.3. Variables diagnósticas

Variable 1: Lugar de adquisición

Variable 2: Demanda

Variable 3: Frecuencia de compra

Variable 4: Económico

1.2.4. Indicadores que definen a la variable

Variable 1: Lugar de adquisición

Indicadores:

- ✓ Puntos de venta.

Variable 2: Demanda

Indicadores:

- ✓ Frecuencia de consumo.
- ✓ Preferencias del producto.

Variable 3: Conocimiento y Aceptación del Producto

Indicadores:

- ✓ Gustos y preferencias cliente

Variable 4: Económico

Indicadores:

✓ Ingresos.

1.3. Matriz de relación diagnóstica

CUADRO N°1

Matriz Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES
Conocer en qué lugares adquiere las prendas de vestir bordadas a mano.	Lugar	-Puntos de venta.	Encuestas	Público en general
Identificar las prendas de vestir bordadas a mano que le gustaría adquirir de la empresa productora y comercializadora.	Demanda	-Frecuencia de consumo. -Preferencias del producto.	Encuestas	Público en general
Determinar con qué frecuencia adquiere las prendas de vestir bordadas a mano a la población del Cantón Ibarra.	Conocimiento y Aceptación del Producto	-Gustos y preferencias del cliente.	Encuestas	Público en general
Determinar el gasto promedio que asignaría en la adquisición de las prendas de vestir bordadas a mano.	Económico	Ingresos.	Encuestas	Público en general

Elaborado por: La Autora

1.4. Mecánica operativa

1.4.1. Identificación de la población

En la investigación diagnóstica desarrollada, la población o universo a investigarse están integrados de la siguiente manera:

La población que será motivo de esta investigación serán, productores y comercializadores de prendas de vestir bordadas a mano de la parroquia San Francisco del cantón Ibarra, a quienes por no representar un número extenso mayor a 50, no se necesitará hacer muestreo por lo que, la población sujeta a esta investigación es de 29 negocios que se dedican a la producción y comercialización de prendas de vestir bordadas a mano.

La población objeto de la investigación serán los turistas nacionales y extranjeros del cantón Ibarra según (censo 2010) con un total de 320 del cual se procedió a realizar el cálculo de la muestra y como resultado se debe realizar la investigación correspondiente a 67 personas, como son turistas nacionales y extranjeros.

• FÓRMULA DEL CÁLCULO

$$n = \frac{K^2 P Q N}{e^2 (N - 1) + K^2 P Q}$$

• VARIABLES DE LA MUESTRA

n = Tamaño de la muestra.

K = Grado de Confianza

P = Probabilidad de Cumplimiento

Q = Probabilidad de no Cumplimiento

N = Población o Universo

e = Margen de error muestral

(N - 1) = Factor de corrección

1.4.2. Cálculo de la muestra

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (320)}{(0.05)^2 (320 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{307,328}{4,61674}$$

$$n = 66,56 = 67$$

1.5. Evaluación de la información

Se ha realizado las encuestas a los productores de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia san francisco , del mismo modo se procedió a realizar las encuestas a los posibles clientes potenciales de prendas de vestir bordadas a mano como son los turistas nacionales y extranjeros del cantón Ibarra .

1.5.1. Resultado de las encuestas a clientes turistas nacionales y extranjeros del cantón Ibarra.

1.- ¿Compra usted prendas de vestir bordadas a mano?

CUADRO N°2

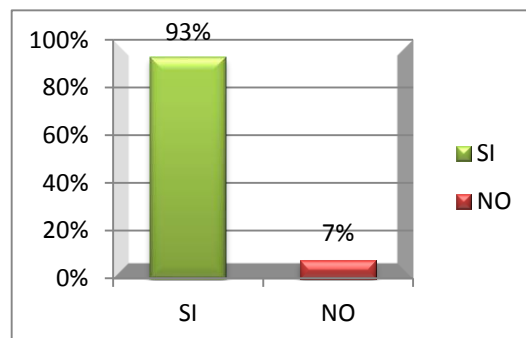
Preferencias prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	62	93%
NO	5	7%
TOTAL	67	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°1

Preferencias prendas de vestir bordadas a mano



Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de clientes gustan comprar prendas de vestir bordadas a mano en el cantón Ibarra, por ser de muy buena calidad, ya que los acabados son finos, llamativos y de larga duración.

2.- ¿En qué lugar compra usted las prendas de vestir bordadas a mano?

CUADRO N°3

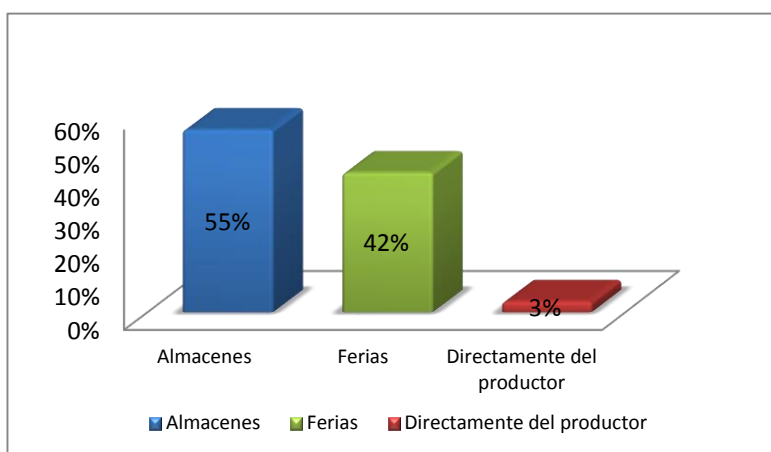
Lugares de compra de prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Almacenes	34	55%
Ferias	26	42%
Directamente del productor	2	3%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°2

Lugares de compra de prendas de vestir bordadas a mano



Elaborado por: La Autora

Análisis:

En un porcentaje considerable los consumidores indican que al adquirir las prendas de vestir bordadas a mano lo hacen en almacenes y ferias, por lo que se puede determinar que muy pocos de los clientes adquieren estas prendas de vestir bordadas a mano directamente del productor, lo cual produce que la venta no se haga directamente al consumidor final sino al intermediario.

3.- ¿Qué tipo de prendas de vestir bordadas a mano compra usted?

CUADRO N°4

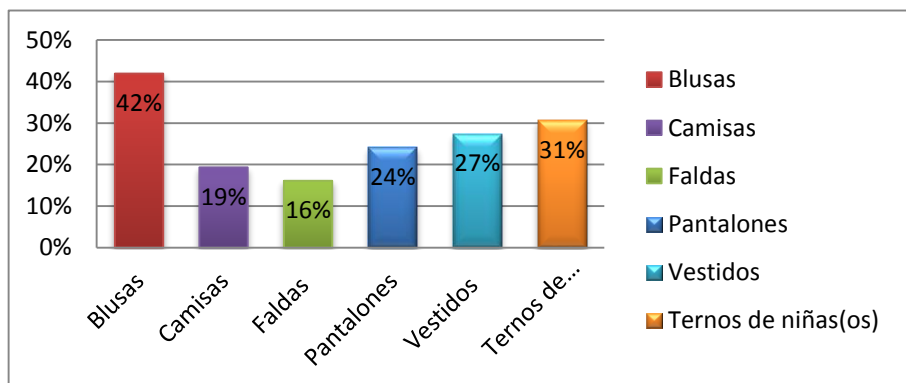
Tipo de prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Blusas	26	42%
Camisas	12	19%
Faldas	10	16%
Pantalones	15	24%
Vestidos	17	27%
Ternos de niñas(os)	19	31%
TOTAL	100	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°3

Tipo de prendas de vestir bordadas a mano



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en esta pregunta se observa en el gráfico que los clientes adquieren una cantidad importante en los diferentes tipos de prendas de vestir que se confeccionan como las blusas y ternos de niñas que son las que predominan, ya que al momento de expender al consumidor final deben de ofrecer diversidad de productos como son blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos, ternos de niñas.

4.- Ordene las prendas de vestir bordadas a mano de acuerdo a su grado de preferencia, de modo que asigne 1 al que más preferiría y 6 al que menos preferiría:

CUADRO N°5

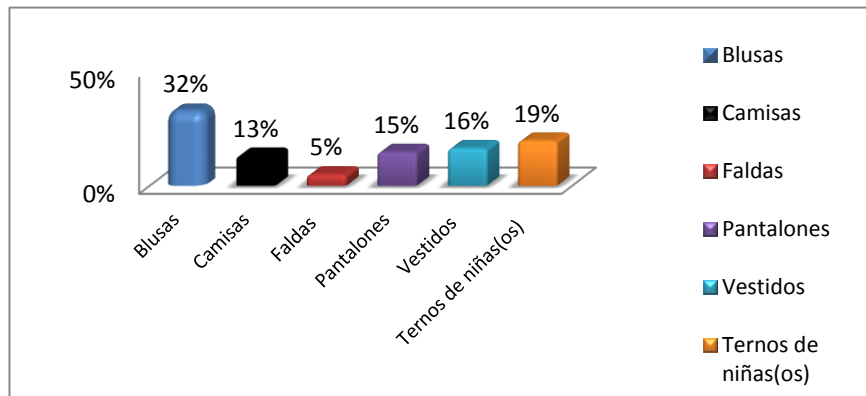
Preferencias del consumidor

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Blusas	20	32%
Camisas	8	13%
Faldas	3	5%
Pantalones	9	15%
Vestidos	10	16%
Ternos de niñas(os)	12	19%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°4

Preferencias del consumidor



Elaborado por: La Autora

Análisis:

En un gran porcentaje los consumidores finales tienen preferencia por blusas y ternos de niñas(os), por la gran aceptación tanto en los mercados locales e internacionales, sobre todo en lugares de clima tropical o en época de verano.

5.- ¿Con qué frecuencia realiza su compra de estas prendas de vestir bordadas a mano?

CUADRO N°6

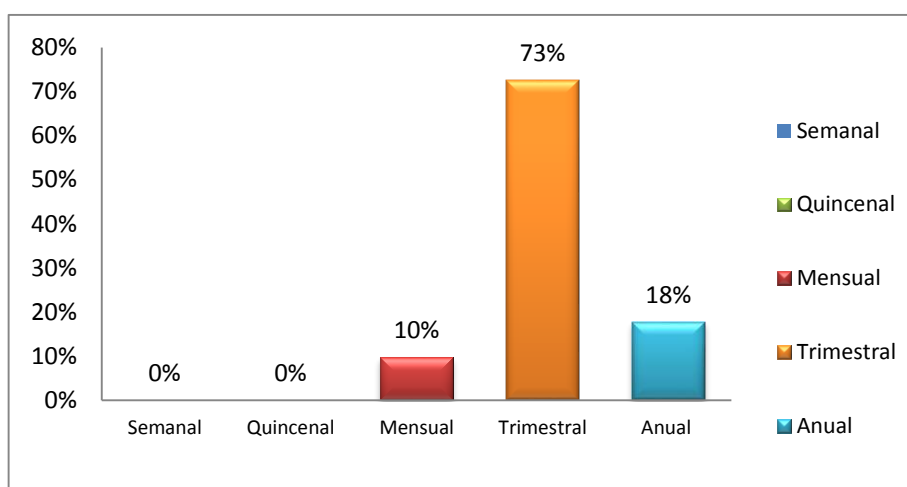
Frecuencia de compra

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	0	0%
Quincenal	0	0%
Mensual	6	10%
Trimestral	45	73%
Anual	11	18%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°5

Frecuencia de compra



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Un porcentaje considerable de los consumidores finales de prendas de vestir bordadas a mano realizan su compra trimestralmente y algunos de los clientes lo hacen de manera anual, esto se da porque son turistas nacionales y extranjeros que visitan el cantón Ibarra.

6.- ¿En qué cantidad compra usted?

CUADRO N°7

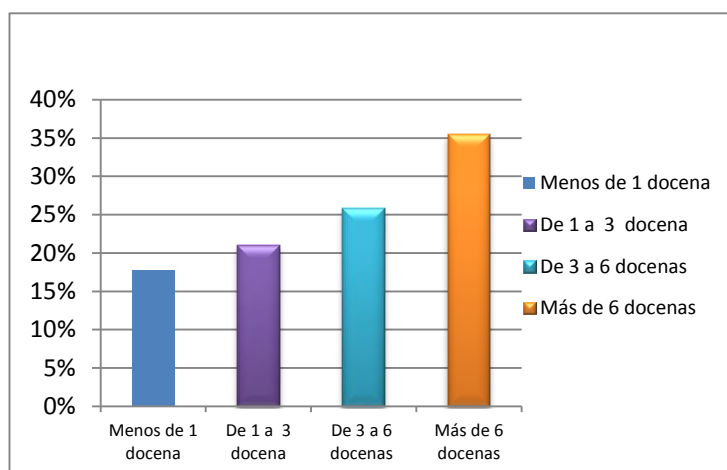
Cantidad de compra

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 1 docena	11	18%
De 1 a 3 docena	13	21%
De 3 a 6 docenas	16	26%
Más de 6 docenas	22	35%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°6

Cantidad de compra



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Los clientes de las prendas de vestir adquieren un importante volumen de prendas que representa mas de 6 docenas trimestral, por la gran acogida del producto a nivel nacional e internacional. Se observa claramente que los clientes realizan sus compras en mayor cantidad, ya que deben tener surtido en sus productos.

7.- ¿Cuál es el gasto promedio que usted asigna en estas prendas de vestir bordadas a mano?

CUADRO N°8

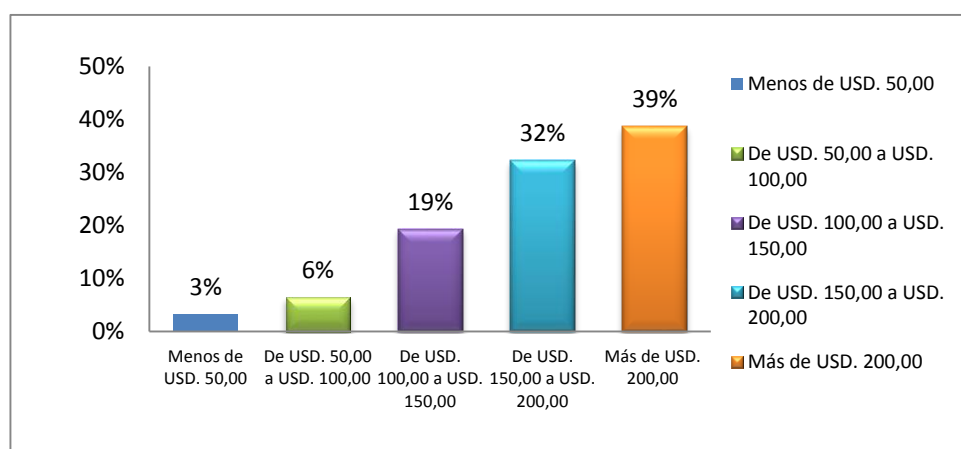
Cantidad de compra

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de USD. 50,00	2	3%
De USD. 50,00 a USD. 100,00	4	6%
De USD. 100,00 a USD. 150,00	12	19%
De USD. 150,00 a USD. 200,00	20	32%
Más de USD. 200,00	24	39%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°7

Cantidad de compra



Elaborado por: La Autora

Análisis:

El gasto promedio que los consumidores finales, como son los turistas nacionales y extranjeros, asignan a las prendas de vestir bordadas a mano en un mayor porcentaje es más de \$200,00, esto se da porque sus compras realizan más de 6 docenas.

8.- ¿En su decisión de compra, qué aspecto es más importante para usted?

CUADRO N°9

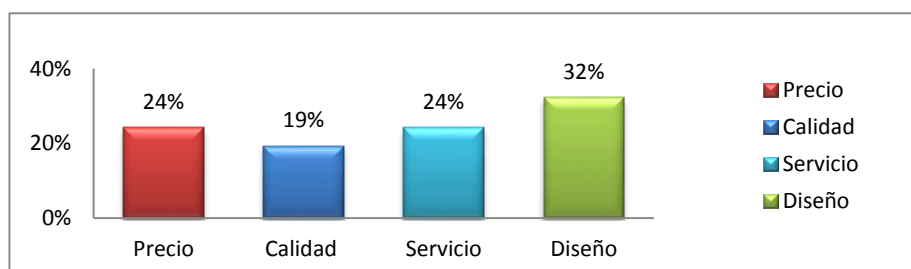
Aspecto más importante

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	15	24%
Calidad	12	19%
Servicio	15	24%
Diseño	20	32%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°8

Aspecto más importante



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Un porcentaje considerable manifiestan que la razón que toman en cuenta al momento de comprar las prendas de vestir bordadas a mano es el diseño, porque mediante este aspecto se pueden apreciar diferentes tipos de modelos que se considera actual. Además manifiestan que no estaría mal que los precios sean accesibles al consumidor final, y un buen servicio ayudaría a que se sientan satisfechos con nuestra producción, tomando en cuenta que la calidad con que se elaboran estas prendas de vestir bordadas a mano se ha llegado a ganar un gran prestigio tanto a nivel nacional como internacional.

9.- ¿Cuánto está dispuesta/o a pagar por estas prendas de vestir bordadas a mano?

CUADRO Nº10

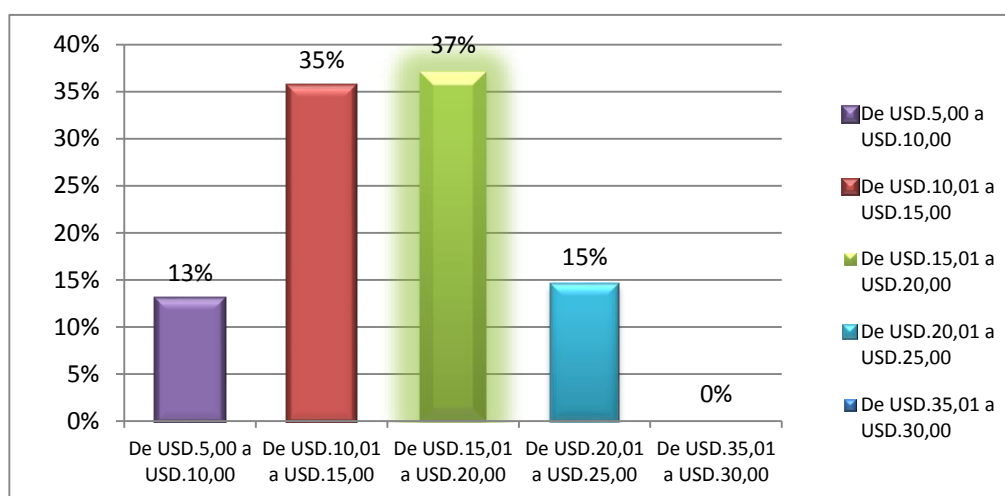
Precio que está dispuesto a pagar por las blusas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De USD.5,00 a USD.10,00	8	13%
De USD.10,01 a USD.15,00	22	35%
De USD.15,01 a USD.20,00	23	37%
De USD.20,01 a USD.25,00	9	15%
De USD.35,01 a USD.30,00	0	0%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº9

Precio que está dispuesto a pagar por las blusas



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Un porcentaje considerable de los consumidores finales están dispuestos a pagar de USD.15, 00 a USD.20,00 con respecto a blusas, por que aprecian las prendas de vestir bordadas a mano.

CUADRO Nº11

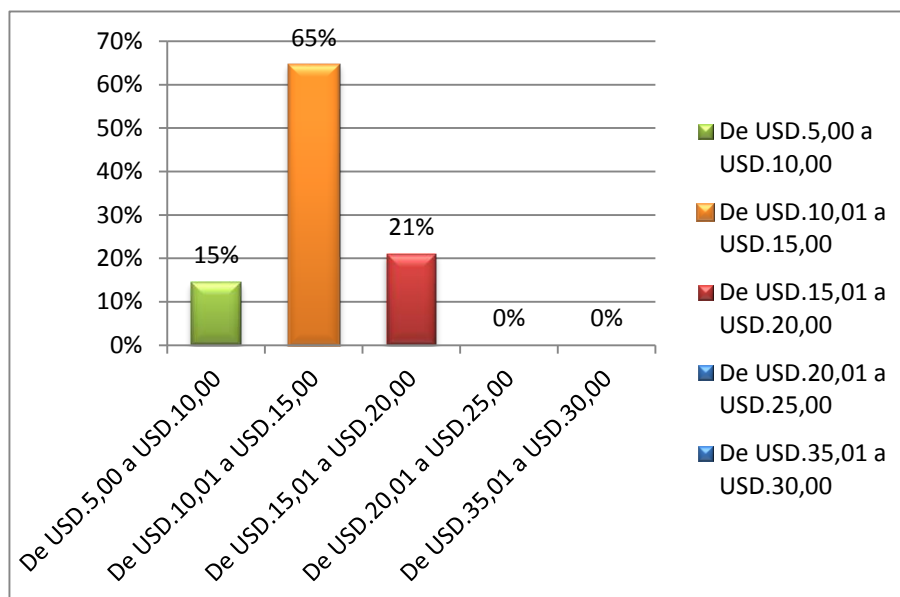
Precio que está dispuesto a pagar por las camisas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De USD.5,00 a USD.10,00	9	15%
De USD.10,01 a USD.15,00	40	65%
De USD.15,01 a USD.20,00	13	21%
De USD.20,01 a USD.25,00	0	0%
De USD.35,01 a USD.30,00	0	0%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº10

Precio que está dispuesto a pagar por las camisas



Elaborado por : Autora

Análisis:

El costo por el que los consumidores finales están dispuestos a pagar por una prenda de vestir como es la camisa, dando realce al bordado realizado totalmente a mano por mujeres de espíritu creativo es de USD.10,00 a USD.15,00.

CUADRO N°12

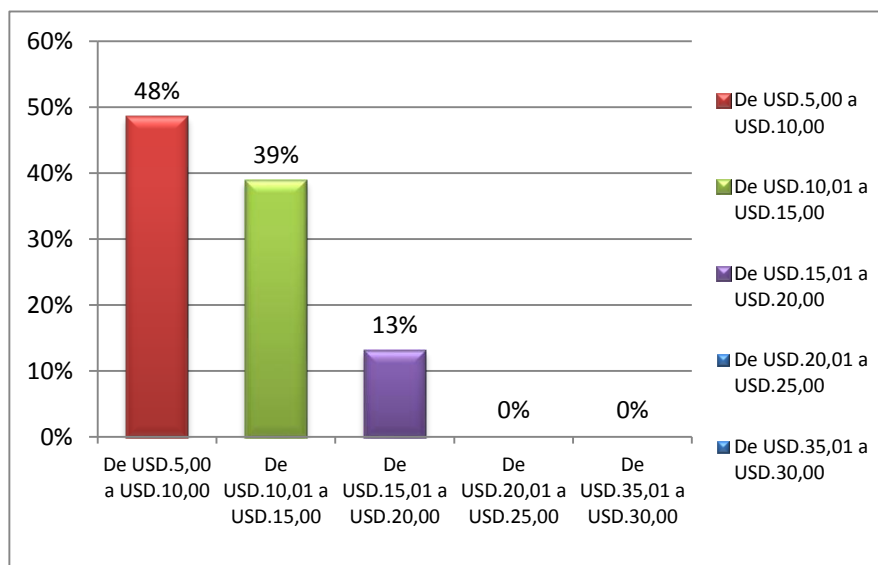
Precio que está dispuesto a pagar por las faldas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De USD.5,00 a USD.10,00	30	48%
De USD.10,01 a USD.15,00	24	39%
De USD.15,01 a USD.20,00	8	13%
De USD.20,01 a USD.25,00	0	0%
De USD.35,01 a USD.30,00	0	0%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°11

Precio que está dispuesto a pagar por las faldas



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Con respecto a las faldas bordadas a mano, que son de excelente calidad y con acabados finos y llamativos, los consumidores están dispuestos a pagar un precio entre \$ 5,00 a \$10,00 y en un menor porcentaje de USD.15, 00 a USD.20, 00.

CUADRO Nº13

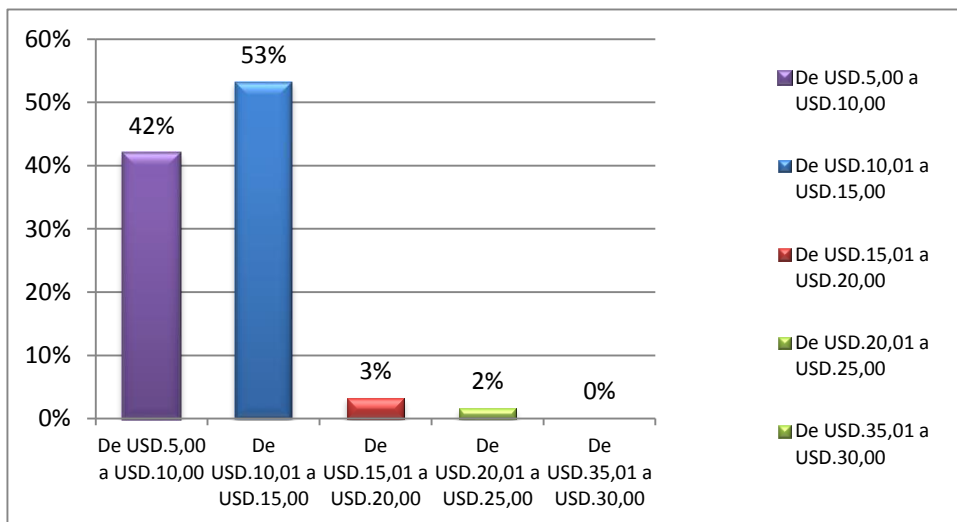
Precio que está dispuesto a pagar por los pantalones

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De USD.5,00 a USD.10,00	26	42%
De USD.10,01 a USD.15,00	33	53%
De USD.15,01 a USD.20,00	2	3%
De USD.20,01 a USD.25,00	1	2%
De USD.35,01 a USD.30,00	0	0%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº12

Precio que está dispuesto a pagar por los pantalones



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Los consumidores finales como son los turistas nacionales y extranjeros están dispuestos a pagar por un pantalón bordado a mano de muy buena calidad es de \$10,00 a \$15,00.

CUADRO N°14

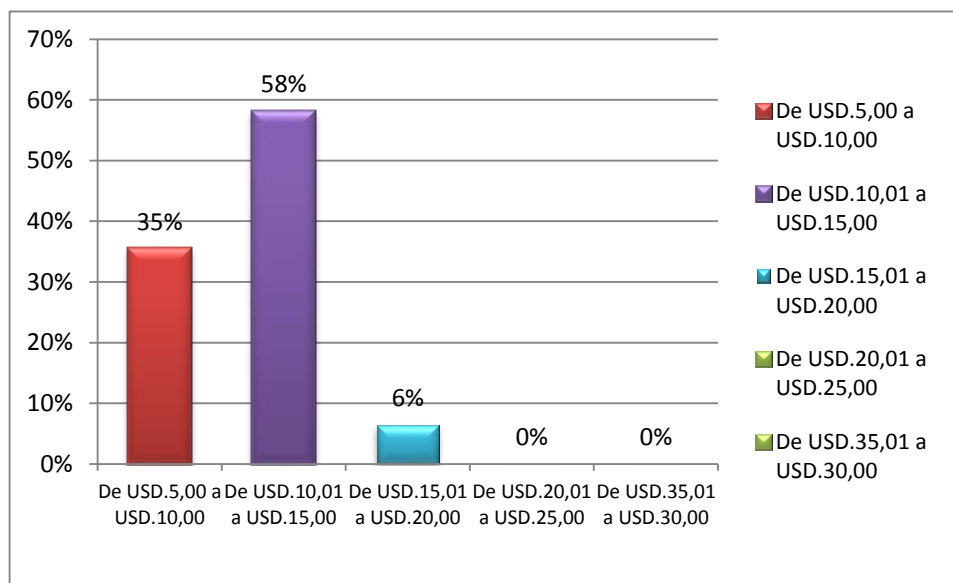
Precio que está dispuesto a pagar por los vestidos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De USD.5,00 a USD.10,00	22	35%
De USD.10,01 a USD.15,00	36	56%
De USD.15,01 a USD.20,00	4	6%
De USD.20,01 a USD.25,00	0	0%
De USD.35,01 a USD.30,00	0	0%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°13

Precio que está dispuesto a pagar por los vestidos



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Un turista nacional y extranjero está dispuesto a pagar por un vestido de niña bordado a mano de diferentes diseños que son exclusivos y originales de \$10,00 a \$15,00.

CUADRO N°15

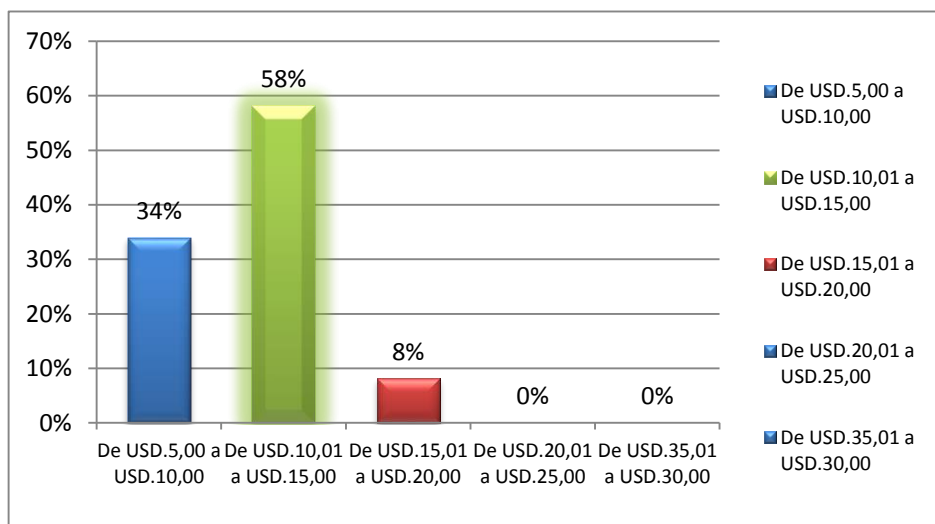
Precio que está dispuesto a pagar por ternos de niñas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De USD.5,00 a USD.10,00	21	34%
De USD.10,01 a USD.15,00	36	58%
De USD.15,01 a USD.20,00	5	8%
De USD.20,01 a USD.25,00	0	0%
De USD.35,01 a USD.30,00	0	0%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°14

Precio que está dispuesto a pagar por ternos de niñas



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Con respecto a los ternos de niñas los consumidores finales están dispuestos a pagar de \$10,00 a \$15,00, por lo que se observa que aprecian el trabajo artesanal, ya que la calidad de estas prendas de vestir bordadas a mano habla por sí sola, por los diseños y colores que son abstraídos de la naturaleza y es muy popular en los bordados.

10.- ¿A través de qué medios usted quisiera recibir información de las prendas de vestir bordadas a mano que ofrecerá esta nueva empresa?

CUADRO Nº16

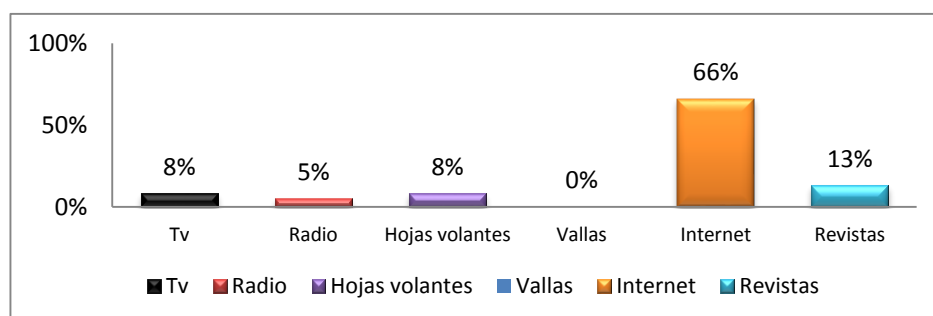
Medios publicitarios

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tv	5	8%
Radio	3	5%
Hojas volantes	5	8%
Vallas	0	0%
Internet	41	66%
Revistas	8	13%
TOTAL	62	100%

Fuente: Clientes Nacionales y Extranjeros
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº15

Medios publicitarios



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en esta pregunta, se puede manifestar que en un mayor porcentaje los consumidores finales desean recibir información por medio del internet, donde encontrará sin ninguna dificultad la ropa que más le guste, y los lugares donde puede ir a comprar. Además manifiestan que no estaría mal informarse a través de revistas en las cuales consta diferentes tipos diseños y colores, donde pueda sentirse bien con su vestimenta.

1.5.2 Evaluación de la información a productores

Por ser una población finita menor a 50, se procederá a realizar un censo, por lo que no se aplicará muestra.

La encuesta fue aplicada a los productores de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

1.- ¿Hace qué tiempo lleva dedicada a esta actividad?

CUADRO N°17

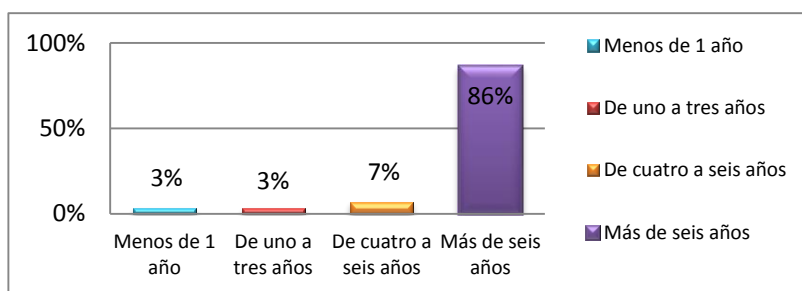
Tiempo que lleva dedicada a esta actividad

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 1 año	1	3%
De uno a tres años	1	3%
De cuatro a seis años	2	7%
Más de seis años	25	86%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°16

Tiempo que lleva dedicada a esta actividad



Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayor parte de la población que corresponde a productores lleva dedicados a elaborar bordados más de seis años. La demanda actual del producto hace que se genere nuevas empresas productoras de bordados, por los réditos económicos que representa

2.- ¿Cuál fue el principal motivo por el que usted decidió incursionar en esta actividad?

CUADRO Nº18

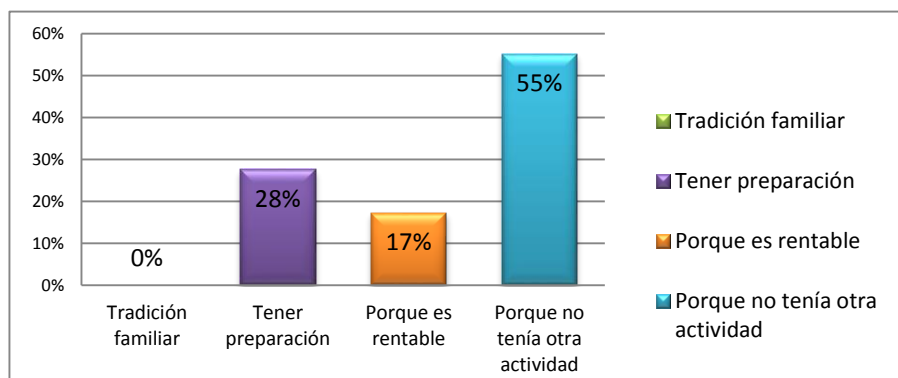
Motivo por el que decidió incursionar en la actividad

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tradición familiar	0	0%
Tener preparación	8	18 %
Porque es rentable	5	27 %
Porque no tenía otra actividad	16	55 %
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº17

Motivo por el que decidió incursionar en la actividad



Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de los productores y comercializadores de prendas de vestir bordadas a mano de la parroquia San Francisco, decidieron incursionar en esta actividad porque no contaban con un trabajo estable, debido a que no tenían una profesión y debían permanecer en sus hogares para el cuidado de sus hijos, puesto que con la implementación de este negocio se podrá mejorar la calidad del producto y así poderlo vender a un precio mejor, ayudando a mejorar los ingresos de cada familia y por ende el aspecto socioeconómico.

3.- ¿Cuál es el número de trabajadores que laboran en su empresa?

CUADRO Nº19

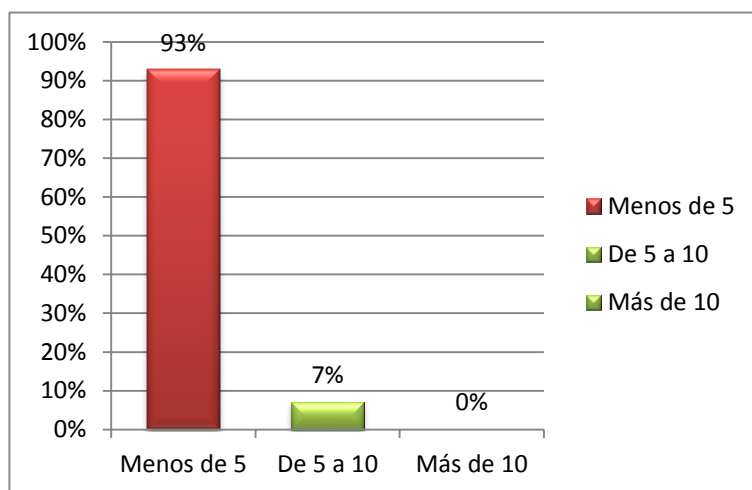
Número de trabajadores que laboran en la empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 5	27	93%
De 5 a 10	2	7%
Más de 10	0	0%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº18

Número de trabajadores que laboran en la empresa



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Los productores de prendas de vestir bordadas a mano cuentan con menos de 5 trabajadores. Se puede observar que se trata de microempresas, porque el número de trabajadores es inferior, y tan solo en un menor porcentaje pertenece de 5 a 10 trabajadores.

4.- ¿Para elaborar sus prendas de vestir qué tipo de material utiliza?

CUADRO N°20

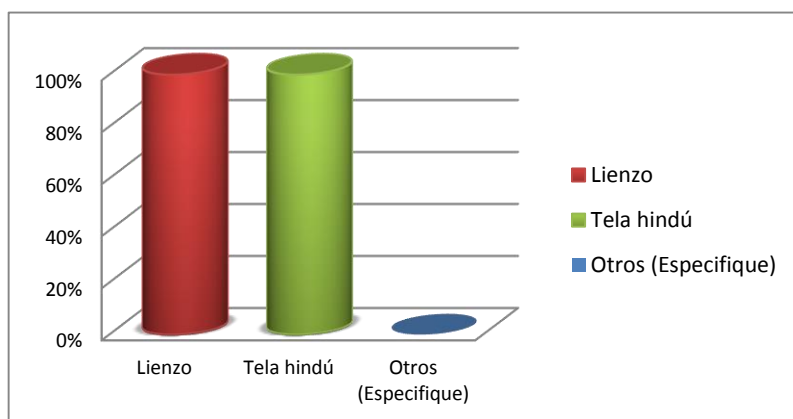
Tipo de material utilizado

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lienzo	29	100%
Tela hindú	29	100%
Otros (Especifique)	0	0%
TOTAL	58	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°19

Tipo de material utilizado



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Según los resultados obtenidos en esta pregunta, se puede manifestar en cuanto a la utilización de materia prima los artesanos utilizan tanto tela hindú como la tela lienzo en la confección de los prendas de vestir bordadas a mano, por la acogida que tienen en el mercado, la calidad de la tela que es 100% algodón y da mejor acabado y presentación al producto.

5.- ¿Qué tipo de prendas de vestir bordadas a mano produce?

CUADRO N°21

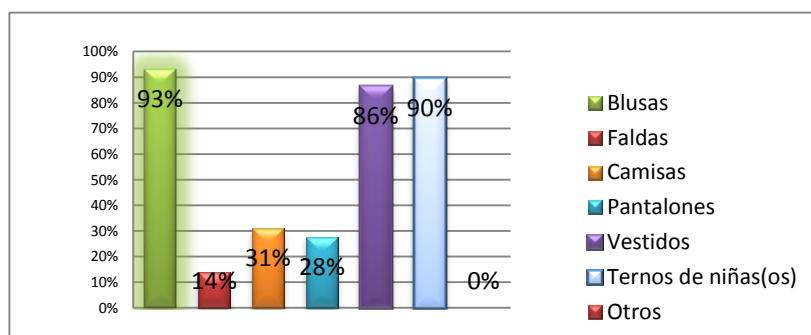
Prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Blusas	27	93%
Faldas	4	14%
Camisas	9	31%
Pantalones	8	28%
Vestidos	25	86%
Ternos de niñas(os)	26	90%
Otros	0	0%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°20

Prendas de vestir



Elaborado por: La Autora

Análisis:

En un gran porcentaje los productores se dedican a la confección de blusas, vestidos y ternos de niñas, por la gran aceptación tanto en los mercados locales e internacionales, sobre todo en lugares de clima tropical o en época de verano. Además de tener un excelente margen de ventas en el mercado a pesar de los costos en los que se incurren por concepto de producción. Los demás artesanos elaboran otras prendas u otro tipo de bordados como, pantalones, camisas, faldas.

6.- ¿Sus prendas son vendidas directamente?

CUADRO N°22

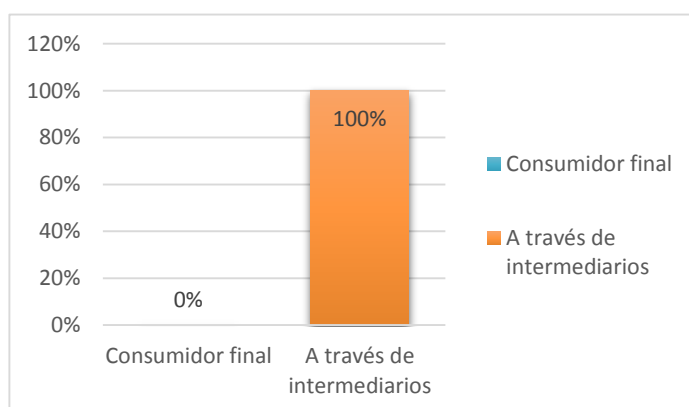
Clientes de prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Consumidor final	0	0%
A través de intermediarios	29	100%
Las dos opciones	0	0%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°21

Clientes de prendas de vestir bordadas a mano



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Se puede manifestar que los productores de prendas de vestir bordadas a mano, comercializan totalmente a través de intermediarios, lo cual produce que la venta no se haga directamente al consumidor final.

Para obtener mejores beneficios económicos el artesano debería optar por distribuir directamente al consumidor final su producto.

7.- ¿En base a qué realiza usted la producción?

CUADRO Nº23

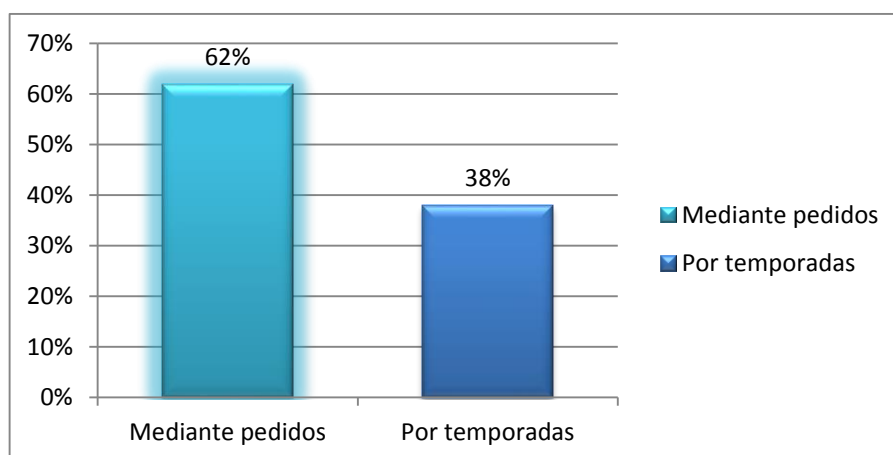
Producción de prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mediante pedidos	18	62%
Por temporadas	11	38%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº22

Producción de prendas de vestir bordadas a mano



Elaborado por: La Autora

Análisis:

De acuerdo al resultado de la aplicación del presente estudio, se determina que en un mayor porcentaje de los productores realizan la confección de las prendas de vestir bordadas a mano mediante pedidos realizados por los intermediarios, aunque pocos productores realizan la confección de las mismas mediante temporadas.

8.- ¿Para vender una cantidad importante de prendas de vestir bordadas a mano usted acoge modelos que le proporciona el cliente?

CUADRO Nº24

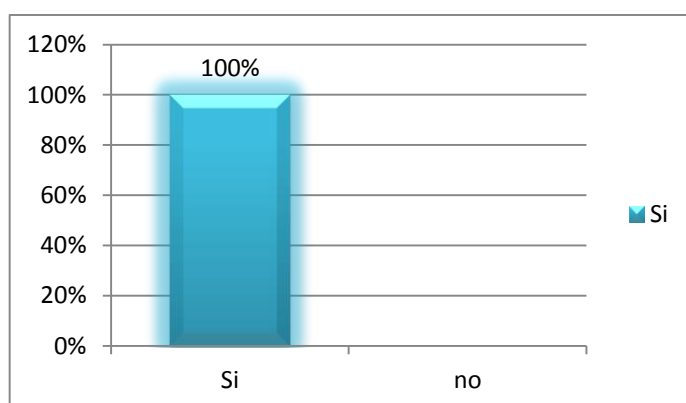
Acogida de modelos que proporciona el cliente

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	29	100%
no	0	0%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº23

Acogida de modelos que proporciona el cliente



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Según los resultados presentados en esta pregunta, se puede manifestar que los productores de prendas de vestir bordadas a mano acogen modelos que le proporciona el consumidor, puesto que con la opinión del cliente es fundamental para orientar lo que hacen las empresa y para detectar los aspectos que les fortalecen frente a la competencia, para poder ellos así satisfacer al consumidor.

9.- ¿Cuál es la manera de pago de sus prendas de vestir bordadas a mano?

CUADRO Nº25

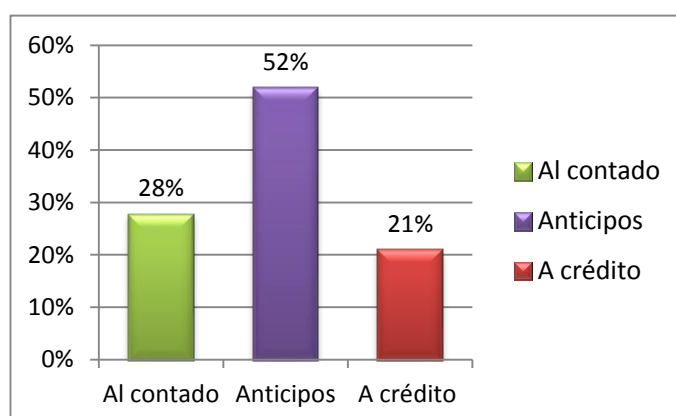
Manera de pago de las prendas de vestir bordadas a mano

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Al contado	8	28%
Anticipos	15	52%
A crédito	6	21%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº24

Manera de pago de las prendas de vestir bordadas a mano



Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de los productores de prendas de vestir bordadas a mano realizan las ventas mediante anticipos, esto se da porque es comercializado a través de intermediarios, los cuales no realizan el pago en su totalidad a los productores por la confección de las prendas bordadas a mano, puesto que no es favorable para los operarios.

10.- ¿Considera usted que la producción de las prendas de vestir bordadas a mano es rentable?

CUADRO Nº26

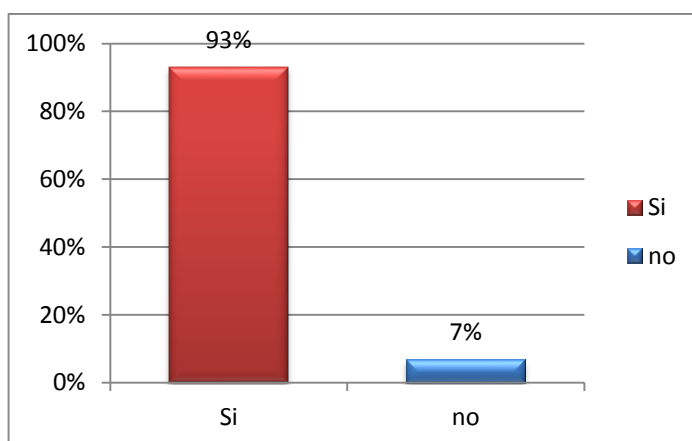
Rentabilidad

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	27	93%
no	2	7%
TOTAL	29	100%

Fuente: Productores de prendas bordados
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº25

Rentabilidad



Elaborado por: La Autora

Análisis:

Los productores de prendas de vestir bordadas a mano en su gran mayoría han manifestado que la producción y comercialización de prendas de vestir bordadas a mano es una actividad netamente rentable, a pesar de que sus réditos no son mayores ya que la mayoría comercializa a través de intermediarios que son quienes obtienen mayor rentabilidad.

1.6. Diagnóstico externo

CUADRO N°27

Matriz aliados, oponentes, oportunidades y riesgos

Aliados	Oponentes
<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de crédito por parte de Instituciones financieras. • Maestras de taller en corte y confección. • Amas de casa que se dedican al bordado en sus tiempos libres. • Actividad rentable. • ONG`S que apoyan el desarrollo de micro empresarial. • Alta demanda de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Altas tasas de interés y pagos a cortos plazos • Asociaciones de personas que se dedican a la misma actividad, como por ejemplo en la parroquia La Esperanza. • Los intermediarios los cuales se dedican a comprar el producto y venderlo tanto a nivel nacional e internacional, obteniendo mejores utilidades que los propios productores. • Los artesanos que exportan el producto a los diferentes países. • Pequeños productores del sector que confeccionan prendas de vestir bordadas a mano, en la parroquia San Francisco del cantón Ibarra.
Oportunidades	Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de establecer compromisos con clientes extranjeros, permitiendo así la comercialización directa. • Desarrollar procesos de mejoramiento de comercialización e introducir el producto a nuevos mercados. • Potencializar la demanda de productos artesanales mediante un plan de marketing adecuado. • Creación de fuentes de empleo. • Incremento de la demanda de prendas de vestir bordadas a mano. • Existencia de entidades financieras que con facilidad otorguen créditos a la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor capacidad de producción de prendas de vestir bordadas a mano por parte de los competidores de la parroquia San Francisco, cantón Ibarra. • Mejor capacidad tecnológica de los competidores. • Aumento de precios de la materia prima. • Saturación del mercado tanto local como internacional. • Fluctuaciones de las tasas de interés en el sistema financiero por la inestabilidad política y económica del país. • Los textiles que ofrece la competencia sean de menor precio en el mercado

Fuente: Diagnóstico externo, parroquia San Francisco
Elaborado por: La Autora

1.7. Identificación del problema diagnóstico

Después del análisis de la matriz AOOR aplicada en la presente investigación se establece que uno de los problemas más latentes que se han detectado en la comercialización de prendas de vestir bordadas a mano, es que los productores realizan la venta de sus prendas de vestir a intermediarios mas no directamente al consumidor final, motivo por el cual los intermediarios adquieren estas prendas de vestir bordadas a mano a precios muy bajos, que a ningún productor ayuda a que tengan una rentabilidad, el problema mencionado se puede manifestar que es producto de:

- ✓ Inexistencia de una guía de comercialización y ventas.
- ✓ La mayor parte de artesanos se dedican a la elaboración de productos similares.
- ✓ Alta dependencia de los intermediarios que son quienes obtienen mayor rentabilidad.

Por lo anteriormente manifestado se determina la necesidad de desarrollar un “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano, en la parroquia de San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.”, con la finalidad de contribuir a los problemas y además proponer estrategias de mejoramiento.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Estudio de factibilidad

Sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación

Según el Folleto; Esquema Aplicable Para Nuevos Productos. (2011) Pág. 1; El Estudio de Factibilidad es: *“El análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso”.*

El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

2.1.1. Objetivos de un estudio de factibilidad.

- Cubrir las metas con los recursos actuales en las áreas técnicas, económicas y operativas.
- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas de la empresa.

2.1.2 Recursos del estudio de factibilidad

Estos recursos se analizan en función de tres aspectos:

- **Factibilidad operativa:** Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto, durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo.
- **Factibilidad técnica:** Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Este debe considerar si los recursos técnicos actuales son suficientes o deben complementarse.
- **Factibilidad económica:** Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son: el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

2.2. La empresa.

2.2.1. Definición.

Una empresa es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

Según BRAVO, Mercedes V. (2013). Pág. 3; en su libro Contabilidad General, manifiesta: “Empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.”

La empresa es una entidad, debidamente organizada, en busca de un determinado objetivo, cumpliendo una actividad productiva o de comercialización, buscando un beneficio económico o social.

2.2.2. Importancia.

Es generadora de empleos, producción, utilidad y por consiguiente de un mejoramiento global de la economía. Por lo tanto su rol es de vital importancia para el crecimiento de nuestro país.

La competencia es en consecuencia un elemento fundamental que ha sido tomado como prioridad por nuestros emprendedores, y ahora constituye un factor que aumenta la capacidad, las fortalezas de la empresa, las exportaciones y sobre todo sustituye importaciones con producción local, para lograr un beneficio de la balanza comercial, que disminuya la necesidad de ingreso de capitales extranjeros en nuestra economía.

La empresa ecuatoriana ha hecho que nuestro país desarrolle una economía de productores y propietarios de negocios, que no dependamos únicamente de las inversiones y préstamos extranjeros, y que exista una participación activa de los pequeños y medianos empresarios.

2.2.3. Clasificación.

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se consideran más útiles los siguientes:

- **Por su naturaleza**

Empresas Industriales son aquellas que se dedican a la transformación de la materia prima en un producto terminado.

Según www.wikipedia.org. (2007). Empresas Industriales-Manufactureras, manifiesta que: “Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y

pueden ser; De consumo final que Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.”.

Empresas Comerciales son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.

Empresas de Servicios son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

- **Por el sector al que pertenece.**

Empresas públicas son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).

Empresas privadas son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).

Empresas mixtas son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

- **Por la integración del capital.**

Unipersonal son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.

Pluripersonales son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.

- **Según su dimensión**

Existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

- a. Grandes empresas:** Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes.
- b. Medianas empresas:** En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
- c. Pequeñas empresas:** La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforman no excede un determinado límite.

Según www.wikipedia.org. (2007). La Pequeña empresa, manifiesta que: “Es una empresa que tiene un número entre 11 y 49 trabajadores. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.”.

La pequeña empresa es una entidad de tipo familiar, en donde los ingresos generados por la misma, en su gran mayoría constituyen el capital de trabajo lo cual no permite la incorporación del volumen en exceso del personal.

- **Elementos de la empresa**

Factores activos: empleados, propietarios, sindicatos, bancos, etc.

Factores pasivos: materias primas, transporte, tecnología, conocimiento, contratos financieros, etc.

Organización: coordinación y orden entre todos los factores y las áreas

2.2.4. Estructura administrativa de la empresa

La estructura administrativa hace uso de diferentes herramientas como organigramas y manuales de funciones para determinar una mejor estructura de las unidades que conforman la organización.

KOONTZ Harold y WEIHRICH Heinz. (2013). pág. 96; en su libro Elementos de Administración manifiesta que: *“Es la forma en que están ordenadas las unidades que compone una unidad administrativa y la relación que guardan entre si sus unidades internas.”*

El diseño organizacional es un proceso en el cual los gerentes toman las decisiones para elegir la estructura organizacional adecuada para que funcione eficientemente la organización.

2.2.5. Administración

La administración está encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible, este beneficio puede ser económico o social, dependiendo de los fines perseguidos por la organización, y, debe ir encaminada hacia los departamentos considerados básicos para el buen desempeño de la misma, estos son:

- **Departamento financiero**

Encargado de velar por los recursos económicos, mismo que se encarga de recopilar, analizar, verificar y procesar la información emitida de las operaciones y poder obtener los estados financieros que permitirán tomar decisiones oportunas en beneficio de la empresa.

- **Departamento de producción**

Es el encargado de la elaboración de los productos destinados al consumidor final, para lo cual requiere recurso humano, materia prima, maquinaria y equipo, herramienta, mantenimiento, tecnología entre otros, por lo tanto este departamento es considerado el eje principal para la empresa.

- **Departamento de ventas y comercialización**

Es el encargado de determinar los más adecuados canales de comercialización para distribuir el producto. Es decir buscar los medios publicitarios idóneos que permitan dar a conocer al cliente la existencia de la microempresa, y relacionarlo con el consumidor final.

2.2.6. Actividades principales en la zona

Dentro de la provincia de Imbabura se desarrollan varias actividades industriales como la manufactureras, gastronómica, etc. Sin embargo, el número de personas ocupadas en la industria manufacturera es más alto que en otras provincias.

Las principales ramas manufactureras son: textil como chales, ponchos, sacos tejidos, prendas bordadas, etc. Los cuales son comercializados en las ciudades de Atuntaqui, Otavalo; artículos de cuero en especial en la ciudad de Cotacachi, las industrias de productos alimenticios y bebidas que se encuentran ubicadas en la provincia.

Los atractivos gastronómicos de la ciudad de Ibarra son los helados de paila, las fritadas, las nogadas, actividades que reclutan a varias personas que necesitan realizar actividades comerciales con el fin de mejorar su calidad de vida.

2.3. Producción

2.3.1. Definición.

La producción es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado.

ANZOLA, R. Sérvulo (2010). pág. 192; en su libro Administración de pequeñas empresas, manifiesta: *“Es la transformación de insumos, de recursos humanos y físicos en productos deseados por los consumidores, estos productos pueden ser bienes y / o servicios.”*

La producción es la transformación de insumos como es la tela y el hilo en prendas de vestir con ayuda de máquinas de coser que viene hacer un recurso físico manejado por personas.

2.3.2. La manufacturera como parte de la producción.

Es una forma especial de producción mediante la cual, la materia prima y los materiales semiterminados son procesados y convertidos en productos terminados necesarios para el consumidor.

ANZOLA, R. Sérvulo (2010). pág. 193; en su libro Administración de pequeñas empresas, manifiesta: *“Es el conjunto de operaciones necesarias para modificar las características de las materias primas, estas características pueden ser de naturaleza muy variada como la forma, la densidad, la resistencia, el tamaño o la estética”.*

Se entiende como un proceso de ensamblar varias piezas, para formar un producto terminado, sin que cambien las propiedades físicas de cada pieza.

2.3.3. Clasificación.

Para clasificar a las empresas desde el punto de vista de su producción, hay que saber qué produce y cuál es su sistema (o forma) de producción.

- Un producto es el resultado final de un proceso de producción, por lo cual puede ser un bien o un servicio. Al término producto, al igual que al término producción, por lo general se les relaciona con la elaboración de bienes.
- Un bien es algo que se le puede tocar, contar, medir, o pesar, además de que se debe obtener algún beneficio, interés o fruto de él.
- El servicio es la utilidad, provecho o beneficio que obtiene una persona o un grupo de personas del trabajo que otra u otras personas ejecutan.

2.3.4. Planificación de la producción.

El proceso de la planificación de la producción comienza con la comparación de la demanda esperada de ventas, con la existencia actual disponible de acuerdo a las necesidades de cada período, tomando en cuenta la demanda en ventas.

ANZOLA, R. Sérvulo (2010). pág. 194; en su libro Administración de pequeñas empresas, manifiesta: *“La fase de la producción se convierte normalmente en un pre cómputo de demanda de ventas, es decir es un plan maestro o programa de productos fabricados que incorpora modificaciones de la cantidad junto con niveles planeados e inventario.”*

Es decir la necesidad de planificar la producción está determinada por una relación entre el volumen de producción y el nivel de inventario, de tal manera que tenga como objetivo prever mercancías para el cliente cuando éste la necesite de modo que los costos sean mínimos.

2.4. Comercialización

2.4.1. Definición

Es la acción y efecto de comercializar, poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta.

ANZOLA, R. Sérvulo (2010). pág. 196; en su libro Administración de pequeñas empresas, manifiesta: “La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales”.

La comercialización es el conjunto de funciones que se desarrollan desde que el productor sale del establecimiento, hasta que llega al consumidor.

2.4.2. Importancia

La importancia de la comercialización radica en la facilidad que va a proporcionar al planear y organizar las actividades necesarias para que en el momento preciso, una mercancía a venderse y/o servicio, esté en el lugar indicado y en su debido momento. Y así al estar presente en el mercado, el público va a tomarlo en cuenta al hacer una selección, para conocerlo, probarlo y consumirlo, y con base en ello tomar una decisión de fidelidad, y esto a su vez se traduce directamente en una garantía de permanencia en el mercado para la empresa exportadora.

2.4.3. Componentes

- **PRODUCTO**

Un producto es todo aquello que surge mediante un proceso de producción. En el marco de una economía de mercado, los productos son aquellos

objetos que se compran y se puede ofrecer a la consideración para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer un deseo o necesidad.

- **PRECIO**

Expresión monetaria del valor, reflejada en la cantidad de dinero que se cobra por un bien o un servicio o la suma de valores que el consumidor intercambia por el beneficio de contar con un determinado producto o servicio.

PRECIO DE VENTA.- Es el Valor que está dispuesto a pagar el Cliente por un producto que le satisfaga su necesidad y, a la vez, permita ganancias razonables para la empresa.

Para fijar la lista de precios de mis productos debo tener en cuenta los siguientes criterios:

Los Ingresos de mis Clientes: Buscaré vender productos que estén al alcance del bolsillo de mi clientela

Los precios de la Competencia: Ofrezco precios iguales o mejores que mí Competencia, sin poner en peligro las ganancias de mi empresa.

La Demanda y la Oferta: En ocasiones o temporadas especiales los precios suben o bajan dependiendo de la cantidad de productos para vender y la demanda de ellos, según el comportamiento del mercado.

La oferta: es el conjunto de bienes o servicios que se orientan a satisfacer la demanda detectada por el mercado.

La demanda: es el número de personas interesadas por un determinado producto, servicio o marca.

Ley de la oferta y la demanda: por una ley de la economía los precios suben cuando hay pocos productos para vender y mucha gente que los

quiere comprar; en cambio los precios bajan cuando hay muchos productos para vender y poca gente interesada en comprarlos.

El Prestigio del producto: Puedo fijar mis precios de acuerdo al buen prestigio o posicionamiento de mis productos en el mercado. Los Clientes prefieren comprar mi producto que es un poco más costoso que el de la competencia, porque obtienen otros beneficios como: calidad, durabilidad, status o vanidad.

Los costos de producción: Asigno los precios a mis productos añadiendo un margen preestablecido de ganancia a su costo unitario, este margen puede ser fijo o variar según las diversas líneas de productos, pero debe ser suficiente para cubrir los gastos generales, los costos totales y proporcionar una razonable ganancia en función de la inversión realizada. Los precios deberán reflejar los costos fijos y variables en los que ha incurrido la empresa, a fin de establecer un precio de equilibrio que permita sostener los costos, asumiendo cantidades de producción determinados y precios finales estimados.

EL MERCHANDISING COMO TÉCNICA DE MÁRKETING.-Son muchos los beneficios que el merchandising nos ofrece desde el punto de vista estratégico. Entre ellos se destacan los siguientes:

- ✓ Cambio del concepto de «despachar» productos por «vender»
- ✓ Reducción del tiempo de compra.
- ✓ Conversión de zonas frías en lugares con vida.
- ✓ Potenciación de la rotación de productos.
- ✓ Sustitución de la presencia «pasiva» por una presencia «activa».

Aprovechamiento al máximo del punto de venta, debido a los siguientes aspectos:

El producto sale al encuentro del comprador, el comprador se encuentra a gusto en el punto de venta, el ambiente, la comodidad al coger los

productos, la decoración del punto de venta, el «servicio» en general que recibe

Potencia los «productos imán» del punto de venta (aquellos que por sus características peculiares tienen difícil rotación, pero que nos interesa su venta).

Creación y coordinación de una adecuada comunicación integral en el punto de venta. Cabe resaltar que así como el marketing crea demanda de productos a través de publicidad y promociones y éstas a su vez empujan al cliente al punto de venta, el Merchandising empuja al consumidor en el punto de venta.

ELEMENTOS DEL MERCHANDISING.- A continuación se enumeran algunos de los elementos utilizados en el Merchandising:

Ubicación preferente de producto. Se trata de situar el producto en lugares donde aumentan las posibilidades de ser adquirido por el consumidor. En supermercados y superficies de libre servicio son las cabeceras de góndola, los estantes a la altura de los ojos y las zonas cercanas a las cajas.

Pilas y exposiciones masivas de producto. Dan sensación de abundancia y suelen provocar un positivo efecto en los compradores.

Cubetas. Contenedores expositores descubiertos. Si los productos están desordenados dan sensación de ganga.

Extensiones de lineal. Disposiciones extensibles de las estanterías destinadas a hacer sobresalir un producto del resto.

Mástiles (por analogía con el mástil de un barco). Carteles rígidos sostenidos por un asta en los que se anuncian ofertas o productos, mensajes anunciadores que se cuelgan en las paredes, el mobiliario o el techo del establecimiento.

Señalizadores. Indicadores como flechas o líneas en el suelo que sirven para dirigir el tráfico y la atención de los consumidores. Publicidad en el lugar de venta

Demostraciones y degustaciones. Suelen tener mucha aceptación en los establecimientos y provocar importantes incrementos de venta. Las demostraciones se realizan para productos de uso como electrodomésticos y las degustaciones para alimentos y bebidas.

Animación en punto de venta. Conjunto de acciones promocionales que se celebran en un establecimiento durante un tiempo determinado con motivo de un acontecimiento particular.

- **PLAZA**

La plaza hace hincapié en obtener el producto "adecuado" para la plaza del mercado meta, Toda vez que el producto comprenda un bien físico, el planeamiento de la plaza incluye decisiones sobre la distribución física.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Un canal de distribución es la ruta o camino que sigue un producto al ser transferida su propiedad, directa o indirectamente, desde su fabricante hasta el consumidor o cliente final, por el conducto de intermediarios.

Para definir cuál va a utilizar se debe tener en cuenta los objetivos del proyecto:

- ✓ Qué cobertura del mercado pretendo abarcar
- ✓ Qué control quiero tener para que mi producto llegue al cliente en óptimas condiciones.
- ✓ Qué costos estoy dispuesto a pagar por la comercialización de mi producto.
- ✓ Qué medios de transporte se utilizarán.
- ✓ Qué tiempo demora el transporte.

TIPOS DE CANAL:

Venta Directa: Es la que realizo personalmente como empresario o a través de mis vendedores en mis locales o puntos de venta en el centro comercial; puerta a puerta, a domicilio o por Internet.

Venta con Intermediarios: Es la venta en donde uso uno o más distribuidores entre mi empresa y el Cliente final.

FORMAS DE DISTRIBUCIÓN:

- **Intensiva:** Es la que se realiza con muchos distribuidores
- **Exclusiva:** Se le da la representación a un solo distribuidor
- **Selectiva:** Es la que utiliza pocos distribuidores

• PROMOCIÓN

Es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o adquisición de un producto o servicio a corto plazo, lo que se traduce en un incremento puntual de las ventas.

La promoción es desarrollada por 4 métodos:

- a. Publicidad
- b. Venta Personal
- c. Promoción de Ventas
- d. Publicidad no Pagada

La Publicidad.- Es el método de la promoción que tiene como objetivo informar al mercado acerca de la existencia de un producto, recomendar nuevos usos de un producto, explicar cómo funciona el producto, etc. Otro de los objetivos es persuadir al consumidor para que compre un producto determinado, trata de crear una presencia de marca y alentar a otros consumidores a que cambien sus preferencias hacia una marca específica.

La publicidad también sirve para recordar, principalmente donde se puede encontrar un producto determinado, mantener en la mente una marca determinada, etc.

La Venta Personal.- Constituye el método que utiliza la fuerza de venta para desarrollar la vinculación de la empresa con sus productos y servicios y el mercado meta, principalmente la venta personal se utiliza para la colocación de productos o servicios altamente especializados. Por ejemplo los medicamentos y maquinaria de alta complejidad.

La Promoción de Ventas.- Este elemento se caracteriza por ser utilizado con el fin de destacar o mejorar la empresa, generando simpatías con los consumidores y constituye un importante enganche para apoyar la venta de productos en los puntos de distribución, también se utiliza como mecanismo de incentivo en la cadena de distribución.

La promoción de ventas es considerada como una actividad importante y eficaz. Es imposible contar con un objetivo para la promoción de ventas, se debe determinar cómo va a encajar esta actividad con el plan global de mercadeo y qué es exactamente lo que se quiere lograr. Las diferentes actividades en el campo de la promoción de ventas, son las siguientes:

- ✓ Exposiciones
- ✓ Muestras gratis
- ✓ Cupones
- ✓ Rifas y concursos
- ✓ Rebajas
- ✓ Reembolsos
- ✓ Descuentos al comercio
- ✓ Exhibiciones en el punto de compra
- ✓ Degustaciones

La Publicidad no Pagada. Como su nombre lo indica este método de la promoción se desarrolla principalmente, a través de la vinculación de la

empresa con algunos medios de comunicación, en ese sentido se destacan las entrevistas en programas radiales, en diarios o periódicos, etc.

2.4.4. Sistemas de comercialización

- **Marketing**

Marketing es el proceso interno de una sociedad mediante el cual se planea con antelación cómo aumentar y satisfacer la composición de la demanda de productos y servicios de índole mercantil mediante la creación, promoción, intercambio y distribución física de tales mercancías o servicios

- **Mercadotecnia**

La mercadotecnia es una función de la organización y un conjunto de procesos para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones con estos últimos, de manera que beneficien a toda la organización

2.4.5. Funciones del mercadeo

- **De intercambio:** compra, venta, determinación los precios.
- **Auxiliares:** información de precios y mercados, financiamiento, seguros, promoción, etc.

2.4.6. Canales de distribución

Es la forma en que llegan los productos desde el fabricante hasta el usuario final.

Es el conjunto de empresas e individuos que adquieren la propiedad a participar de la transferencia de un bien o un servicio o medida que este se desplaza del productor al consumidor o usuario industrial.

- **Clasificación**

- **Canal indirecto:** en este tipo de canal, el fabricante deja en manos de intermediarios, como acopiadores mayoristas, comercios minoristas.
- **Canal directo:** el fabricante es el propio distribuidor, como un fabricante de prendas de vestir.
- **Alternativas cooperadas de distribución:** son alianzas entre el productor y comerciantes, ejemplo de estas alternativas son los siguientes: stands en ferias, shopping o exposiciones, exhibiciones en puntos de ventas, marcas exclusivas elaboradas por terceros, franquicias.

2.5. Prendas de vestir bordadas a mano

El acabado de las prendas bordadas son pre-lavadas y pre-encogidas para así garantizar su óptima calidad, las prendas que más se realizan son blusas para todas las edades, ternos de niñas, vestidos de niñas, pantalones, camisas y faldas, todas estas prendas son elaboradas con la más alta calidad y excelentes diseños que son acogidos por el consumidor final.

2.5.1. Lavado y cuidados

Hay que tener en cuenta el tipo de tela escogida para realizar el bordado, utilizar siempre preferentemente un detergente suave. Después de lavar, envolver el bordado en una toalla para eliminar el exceso de agua, después dejar secar en horizontal. Poner el bordado sobre un paño limpio, preferentemente mientras siga húmedo, y planchar por el revés a la temperatura recomendada para la tela.

2.5.2. Ventajas

Los bordados tienen una gran ventaja absoluta ya que poseen una calidad única y exclusiva que los diferencia de los demás bordados que se realizan en la provincia, debido a que los diseños son más laboriosos y en el reverso del producto se puede observar claramente la diferencia, ya que es similar al anverso; pero en los productos que ofrece la competencia se puede notar que no poseen la misma calidad.

Por lo tanto poder vender estas prendas de vestir bordadas mano a nivel nacional e internacional tiene gran éxito y ganaría un buen posicionamiento en el mercado internacional, ya que no hay ningún bordado que le iguale.

2.5.3. Ventaja natural

Los bordados tienen como ventaja natural: la experiencia, la habilidad y la amabilidad de la gente.

La experiencia debido a que desde que las niñas son muy pequeñas, sus madres les enseñan a bordar, ya que esto es un arte que con el tiempo se va especializando, y además es hereditario ya que las mujeres están en la obligación de enseñar a sus hijas para que no se termine ésta tradición.

Este conocimiento fue heredado aproximadamente hace 50 años.

La habilidad es también un factor muy importante, ya que la elaboración de los bordados depende esencialmente de la habilidad que poseen las mujeres para realizar ésta actividad, esto se lo consigue con el tiempo y con gran paciencia.

La amabilidad que tiene la gente de los barrios y comunidades que conforman la junta parroquial San Francisco , es una excelente ventaja ya que tratan bien a los visitantes, especialmente a los turistas extranjeros que gracias a sus visitas el producto puede ser reconocido tanto a nivel nacional como internacional.

Poseen una gran paciencia para indicar sus bordados y les gusta colaborar con los turistas ya que conocen que son una de sus principales fuentes de subsistencia porque la mayoría de mujeres se dedican a la elaboración de bordados

Además el cliente podrá escoger la calidad de la tela, en la que desea que sea elaborada la prenda, los colores que van a ser usados y el modelo del producto.

2.6. Bordados a mano

El bordado es una labor de embellecimiento de la tela mediante dibujos realizados con hilos y una aguja.

Según www.wikipedia.org. (2007). Bordado, manifiesta que: “*El bordado es un arte que consiste en la ornamentación por medio de hebras textiles, de una superficie flexible*”.

Los hilos que se emplean en el bordado son los mismos que sirven para el tejido pero sobre todo se utilizan los de seda, lana y lino, todos con variados colores y los de plata y oro con las formas diferentes que se adoptan en tejeduría.

La palabra bordado deriva del francés medieval “borde”. El término se aplicó inicialmente a los ribetes decorativos de punto tejidos en las vestiduras litúrgicas medievales. En esa época, la palabra abarcaba también el adorno en punto sobre cualquier textil, así como sobre cuero, papel y otros materiales. La invención en 1828 de la primera máquina de bordar por el alsaciano Joseph Heilmann, hizo posible la producción en serie de bordados. Sin embargo, se sigue practicando como un trabajo de artesanía, al igual que en la antigüedad. También persiste su utilización histórica para la decoración de vestidos, prendas religiosas, murales o colgaduras y ropa para la casa, al igual que en tapicería, alfombras y otros elementos domésticos.

Los bordados tienen una finalidad tanto funcional como puramente decorativa. Normalmente el hilo es de seda, lana, algodón o lino. en algunas labores también se utiliza, fibras sintéticas.

Las antiguas fuentes literarias y artísticas indican que el bordado se aplicaba a la ropa y otras telas desde los tiempos más antiguos.

La primera prenda bordada que se conserva, gracias al clima seco del desierto, es egipcia. Los egipcios eran bordadores muy hábiles que también decoraron los tejidos con aplicaciones de piel y abalorios. También se conservan algunas piezas que provienen de los pueblos mediterráneos antiguos y los pueblos indígenas americanos. En Persia, Babilonia, Israel, Fenicia y Siria se crearon centros de delicados bordados. En Perú, por ejemplo, se han encontrado tejidos de algodón con bordados de lana de tipo geométrico y gran colorido.

2.6.1. Clases de bordado.

Se conoce en el transcurso de la Historia diversas clases de bordados, caracterizadas por el relieve que presentan o por la materia de que constan o bien por el trazado de las figuras o por las diferencias de puntos que se producen al bordar con la aguja.

Por el relieve, se distinguen tres clases:

- **Lisos.-** Que apenas sobresalen de la pieza
- **De Realce.-** Que ofrecen mucho relieve debido a un relleno de cartulina o de algodón en rama (o de estopa con cera, en la Edad Media) que se interpone
- **De Aplicación o de Sobrepuesto.-** Que se borda fuera de la pieza y posteriormente se cose sobre ella.

Por la materia de que están confeccionados, además de los comunes de oro, seda, se distinguen especialmente:

- El bordado en Blanco, que se hace con hilo blanco en piezas de mantelería.
- El bordado a canutillo, que se consigue aplicando el hilo de oro o plata no de la forma común de hilo para tejer o coser sino rizado o en hélice, formando tubito flexible, por cuyo eje se hace pasar el hilo de seda con que se sujetan las partes del mismo al tejido.
- El bordado plano, que se ejecuta aplicando los hilos o tirillas metálicas sobre el tejido sin que entren o salgan de él a modo de costura sino sujetándolos con puntadas de seda (point couché para los franceses) convenientemente dadas.
- El bordado de cordoncillo (de seda o de oro en forma de cordón) y el que se llama a hilo tendido, en el que el hilo o el cordoncillo va dando pequeñas vueltas sin interrupción sobre la tela y cada vuelta se sujeta como se ha dicho.
- El bordado de oro matizado, es una variante del bordado plano que tiene por objeto cubrir a tramos con sedas de colores el hilo o cordoncillo de oro (sujeto por sus extremos a la tela) para darle más vistosidad y variedad. Por haberse adoptado este procedimiento en las labores del escorial durante la época de Felipe II se llama punto del escorial.

Por la forma de las labores bordadas, se conocen las siguientes clases:

- ✓ El bordado de contorno, cuando sólo se marcan los contornos y líneas internas principales de la figura.
- ✓ El bordado aislado, cuando a lo anterior se añade el sembrar de puntos y rayitas bordadas el campo de la tela donde están las figuras.
- ✓ El bordado lleno, cuando todo el dibujo de las figuras está completamente bordado. En función del punto de costura que se utiliza en el bordado, son casi infinitos los tipos que existen.

Entre los bordados que se hacen sobre tela blanca, de algodón o de lino hay dos que pueden considerarse como de transición al encaje y que varios expertos lo confunden con éste, a saber:

- ❖ El bordado de puntos cortados, consistente en una labor de aguja que se practica entre los bordes de los calados o recortes hechos previamente en el tejido de la pieza.
- ❖ Bordado a hilos tirados o al deshilado, consistente en la misma labor practicada sobre fondo claro que se obtiene quitando hábilmente algunos hilos también del interior de la tela, práctica ya conocida desde antiguo en Oriente. Así mismo, se conoce de antiguo el bordado sobre tejido transparente o sobre malla que imita al encaje y se confunde fácilmente con éste pero se diferencia en que exige un tejido previo como todo bordado.

2.6.2. El hilo

El bordado es una labor de embellecimiento de la tela mediante dibujos realizados con hilos y una aguja.

Según www.wikipedia.org. (2007). El hilo, manifiesta que:
“Los hilos utilizados para bordar son principalmente el DMC, éste debe tener una composición 100% algodón de fibra larga de la mejor calidad y tiene una longitud aproximadamente de 8m”.

El hilo es el más utilizado y el más apreciado por millones de bordadoras de todo el mundo. Además es mercerizado para conseguir un acabado sedoso y muy brillante. Está compuesto de 6 hebras fácilmente separables permite realizar variaciones y conseguir distintos efectos según el número de hebras que utilicen.

2.6.3. Telares manuales

El telar manual se remonta a la era antigua y se utilizó en las civilizaciones chinas y de Oriente próximo antes de alcanzar Europa.

Su uso está muy extendido en los países en vías de desarrollo y en los países industrializados se utiliza también para tejer telas artesanales que se usan en decoración.

El telar manual está montado sobre un bastidor que proporciona el soporte que se requiere para sostener las partes móviles, con los hilos de la urdimbre paralelos con respecto al suelo. En la parte posterior del telar se encuentra un cilindro alrededor del cual se enrollan los hilos de la urdimbre para mantenerlos tensos. El cilindro se gira a medida que se fabrica el tejido, para disponer de más urdimbre para tejer.

En la parte del telar en donde se instala el hilo de la trama cada hilo de la urdimbre pasa a través de un orificio situado en la parte central de un alambre vertical llamado liso.

Los distintos lisos están unidos a un arnés de metal o de madera de forma que puedan levantarse o bajarse los lisos en un solo paso, junto con los hilos de urdimbre que los atraviesan.

En los telares el picado se hace manualmente. El tejedor pasa a través del hueco una lanzadera que contiene una bobina de hilo de trama, después de cada paso de la lanzadera, el hilo de la trama se golpea contra el hilo anterior, moviendo hacia adelante y hacia detrás un batiente, un peine con una hilera de alambres.

Después de batir el hilo, el tejedor hace descender los lisos que estaban levantados y levanta los que estaban bajados, cambiando de esta forma el hueco.

2.7. Bordados de la parroquia San Francisco

2.7.1. Historia

La parroquia San Francisco se encuentra localizado en la provincia de Imbabura, Ecuador.

La técnica del bordado con aguja está relacionada más con la técnica europea. Se atribuye a la presencia de las haciendas, donde enseñaron a las mujeres indígenas a bordar prendas para sus amos.

Es un trabajo flexible que les permite a las mujeres cumplir sus responsabilidades y tareas domésticas. Este proyecto trata de luchar contra la desigualdad y la discriminación contra las mujeres Ecuatorianas, particularmente en lugares rurales.

El taller de bordados en la parroquia San Francisco es un tributo a los talentos artísticos de estas mujeres.

En la comunidad Yaracrucito, el bordado a mano ha sido una forma importante de expresión artística y ornamental por siglos.

Las mujeres en seguida incorporaron estos hilos en sus tejidos, siglos después ahora son renombradas por sus bordados a mano, habilidad, diseños únicos y sus colores. Los bordados originalmente fueron utilizados para decorar la ropa de las mujeres Zuleteñas.

Su estilo único forma parte de la identificación de su cultura y ha persistido hasta hoy en día cuando mucho arte folklórico se está perdiendo.

2.7.2. Propósitos del taller de bordados.

- a)** Proveer un ingreso suficiente para las familias que viven en San Francisco y sus comunidades cercanas.
- b)** Preservar la tradición cultural del bordado a mano en la parroquia San Francisco.

2.8. Evaluadores financieros

2.8.1. Análisis de los estados financieros

El análisis de los estados financieros se lleva a cabo tomando en cuenta el tipo de empresa y considerando su entorno, su mercado y demás elementos cualitativos.

Los indicadores financieros obtenidos en el análisis nos sirven para preparar estados financieros proyectados, en base a la realidad.

2.8.2. Flujo de caja

El flujo de Caja llamado también flujo de efectivo o presupuesto de caja, es un cálculo del volumen de ingresos y de gastos, que ocurrirán en una empresa durante un determinado período. Ello posibilita saber si sobra o falta dinero en determinado momento. Si vemos que sobra, podemos pensar en invertirlo. Si falta buscaremos dónde conseguirlo (bancos, cooperativas de crédito, crédito de proveedores, préstamos de amigos o familiares).

El flujo de caja muestra los entradas y salidas efectivas de dinero para el proyecto, es la base para el cálculo del VAN y TIR.

El Flujo de Caja parte de la utilidad operativa del Balance de Pérdidas y Ganancias, suma las depreciaciones y las amortizaciones. Toma en cuenta las reposiciones de activos fijos.

2.8.3 Valor actual neto (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Según BACA, Gabriel. (2010) Pág. 182; en su libro Evaluación de Proyectos, menciona: “El valor presente neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero”.

El valor presente de un proyecto consiste, en traer a valor actual los ingresos que vamos a tener en un futuro.

Fórmula:

$$VAN = -I + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} + \dots \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

2.8.4 Tasa interna de retorno

Es un evaluador financiero que permite determinar en términos de porcentaje la rentabilidad financiera de un proyecto tomando en cuenta el valor del dinero en el tiempo

Según GITMAN, Lawrence J. (2009) Pág. 359; en su libro Principios de Administración Financiera afirma: “La tasa Interna de retorno es una técnica compleja del presupuesto de capital; la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión a cero dólares (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial; es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas”.

La tasa interna de retorno es la tasa de interés que hace que el VPN del proyecto sea igual a 0 , la TIR normalmente se calcula por tanteo, es decir se va probando la tasa de descuento que haga que el VPN = 0

Fórmula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts}$$

2.8.5 Punto de equilibrio

Es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos como variables. Dicho de manera más simple, es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero.

Según BACA, Gabriel. (2010) Pág. 148; en su libro Evaluación de Proyectos, menciona: “El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”.

Si el punto de equilibrio determina el momento en el que las ventas cubren exactamente los costos, entonces, un aumento en el nivel de ventas por encima del nivel del punto de equilibrio, nos dará como resultado algún tipo de beneficio positivo. Y así, una disminución ocasionará pérdidas. Este cálculo es útil, al comienzo, para conocer el nivel mínimo de ventas a fin de obtener beneficios y recuperar la inversión.

Fórmula:

$$PE\$ = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}} \qquad PEu = \frac{\text{Costo Total}}{PVu - CVu}$$

2.8.6 Relación costo beneficio

Este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "dólar" que se ha invertido.

Según VARELA, Rodrigo V. (2010), Pág. 227; en su libro Evaluación económica de proyectos de inversión, dice: “La tasa interna de

retorno se define como el valor de la tasa de actualización en que se iguala el valor actual de los ingresos con el valor actual de los egresos: para lo cual, es necesario calcular un CASH FLOW resultante de la operación anual durante la vida útil del proyecto considerando además el valor residual o valor de salvamento de los activos”.

Es el cociente que resulta de dividir la sumatoria del valor presente de los ingresos netos a una tasa de interés (i), entre la sumatoria del valor presente de los egresos netos a una tasa de interés (i), obteniendo el siguiente análisis.

- ❖ **B/C < 1**, el proyecto no se justifica desde el punto de vista financiero
- ❖ **B/C = 1**, el proyecto es indiferente
- ❖ **B/C > 1**, el proyecto es atractivo desde el punto de vista financiero

Fórmula:

$$\left(\frac{B}{C}\right)(I) = \frac{\sum VPI}{\sum VPE}$$

2.8.7. Periodo de recuperación

Es un indicador que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Según GITMAN, Lawrence J. (2009) Pág. 354; en su libro Principios de Administración Financiera, manifiesta: “El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que una empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo”.

Es el tiempo que se requiere para que los flujos netos de ingresos sean iguales a los flujos netos de efectivo de egresos, requeridos por la inversión, es decir, en que tiempo los ingresos van a compensar los gastos, entendido esto como flujos netos de efectivo.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

El presente estudio de mercado nos ayuda a identificar el producto que se piensa poner a disposición de los clientes del cantón Ibarra, estableciendo para ello el mercado, la demanda y sus respectivas proyecciones para lo cual se han utilizado técnicas como encuestas las cuales fueron realizadas a los posibles clientes potenciales de prendas de vestir bordadas a mano como son los turistas nacionales y extranjeros del cantón Ibarra y encuestas aplicadas a los productores de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura, con los resultados obtenidos se puede apreciar que la confección de prendas de vestir es muy aceptable por parte de los clientes potenciales como son; turistas nacionales y extranjeros, ya que el artesano aporta lo mejor de su conocimiento en cada trabajo que realiza, con el fin de alcanzar un mejor producto elaborado para satisfacer al visitante y este se lleve la mejor impresión de la prendas de vestir bordadas a mano, estos textiles como son: blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos, ternos de niñas, en su mayoría los adquieren en almacenes que son intermediarios, y en un menor porcentaje al productor, sus compras las realizan en gran cantidad para ellos poder vender fuera del país ya que es un producto que tiene gran demanda a nivel de Ecuador por caracterizarse en ser bordado a mano con imágenes únicas y especiales, que diferencian a otras prendas de vestir.

3.2. Objetivos

3.2.1 Objetivo general

Realizar un estudio de mercado que permita identificar el volumen de oferta y demanda de la producción y comercialización de prendas de vestir

bordadas a mano, en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura y sus proyecciones, análisis de precios, competencia y canales de comercialización.

3.2.2 Objetivos específicos

- Analizar la oferta y la demanda actual de prendas de vestir bordadas a mano, en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra, provincia de Imbabura
- Analizar y proyectar la oferta, demanda y determinar la demanda insatisfecha.
- Analizar la competencia existente con el fin de determinar las fortalezas para competir en el mercado.
- Identificar claramente las características del bien que se pretende colocar en el mercado.
- Segmentar el mercado meta del proyecto.
- Efectuar un análisis de precios y su proyección a futuro.
- Analizar los procesos y canales de comercialización.

3.3 Descripción del producto

Las prendas de vestir bordadas a mano son elaborados en tela: hindú y lienzo, bordados con hilo orlón y suizo 100% a mano, con diseño de diferentes figuras. Las principales prendas de vestir son las siguientes:

CUADRO N°28

Prendas de vestir bordadas a mano

PRENDAS	IMAGEN
Blusas	
Camisas	
Faldas	
Pantalones	
Vestidos de niñas	
Ternos de niñas	

Elaborado por: La Autora

Estas prendas son pre-lavadas y pre-encogidas para así garantizar su óptima calidad, Además el cliente podrá escoger la calidad de la tela, en la que desea que sea elaborada la prenda, los colores que van a ser usados y el modelo del producto, las prendas de vestir bordadas a mano tienen calidad en la tela, en el acabado, la presentación, la selección de los hilos de mejor calidad, en el diseño, dando un valor agregado a las prendas que se comercializarán.

La materia prima es de excelente calidad que se la adquiere fácilmente en la ciudad, con innovadores diseños, trabajados dentro del ámbito de la competitividad.

3.3.1 Mercado meta

La confección y la comercialización de las prendas de vestir bordadas a mano se producirán básicamente en la parroquia de San Francisco, ya que su comercialización se hará a través del establecimiento, tanto a turistas nacionales como extranjeros. Para lo cual la persona encargada de ventas y comercialización, a través de diversos mecanismos buscará acceder a la información sobre mercados.

La población consumidora del producto corresponde a las provincias de Imbabura. Dentro de los consumidores del producto final también se encuentra a un estrato de población en tránsito que viaja al cantón de Ibarra, como son turistas nacionales y extranjeros.

3.4 Oferta

La oferta constituye el número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

Los principales abastecedores de prendas de vestir bordadas a mano, serán los productores de la parroquia San Francisco, cantón Ibarra. El 93% de ellos consideran que la producción de prendas de vestir es rentable,

cabe mencionar que en la parroquia hay 29 productores que se dedican a la elaboración de prendas de vestir bordadas a mano.

A continuación el siguiente cuadro muestra la oferta histórica del producto:

CUADRO N°29

Oferta histórica de prendas de vestir bordadas a mano

AÑOS	OFERTA HISTÓRICA	TASA DE CRECIMIENTO
2008	603.023	
2009	633.174	0,05
2010	506.540	-0,20
2011	699.025	0,38
2012	664.073	-0,05
2013	723.840	0,09
SUMA TOTAL DE ÍNDICES		0,27
PROMEDIO DE ÍNDICES		0,068

Fuente: INEC, BCE, Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

Al no contar con datos históricos sobre este producto, para el año 2013 se realizó de acuerdo a las encuestas aplicadas a los productores de prendas de vestir bordadas a mano de la parroquia San Francisco, cantón Ibarra y utilizando el crecimiento promedio anual del sector textil en el Ecuador de los cinco años anteriores en promedio, dato obtenido del Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales Anuales, se procedió a calcular en base a la oferta del año 2013, y los resultados obtenidos del estudio de mercado se estableció la oferta histórica.

3.4.1 Oferta actual

El número de productores que ofertan las prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco, cantón Ibarra a los intermediarios es

de 29 con una producción aproximada de 4 rollos de tela semanal cada uno, lo que da un resultado aproximado de 520 prendas semanal y 723.840 anual.

CUADRO N°30

Oferta actual de prendas de vestir bordadas a mano

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA/OFERENTE	OFERTA
Productores de prendas de vestir bordadas a mano	29	723.840
Total oferta Anual	29	723.840

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora

El cálculo de la oferta se la hizo de la siguiente forma:

Oferta Anual= N° Productores * Capacidad de producción semanal*4
semanas* Meses del año

Oferta Anual= 29 * 520 *4* 12

Oferta Anual= 723.840

3.4.2 Oferta proyectada

La proyección de la oferta futura de la producción de prendas de vestir bordadas a mano se calcula en base a las previsiones del Banco Central del Ecuador (BCE), la tasa de crecimiento de la producción del sector textil que es de 6.8% en promedio a los 5 años anteriores.

El cálculo de la oferta proyectada se obtuvo mediante la siguiente fórmula:

$$O = OO. (1 + I)^n$$

En donde:

O = Oferta Proyectada

OO. = Oferta Inicial

i = Tasa de crecimiento de la Producción del sector textil (Promedio)

n = Número de períodos

CUADRO N°31

Oferta proyectada de prendas de vestir bordadas a mano

AÑOS	OFERTA ACTUAL 2013	OFERTA PROYECTADA	
2014	723.840	$723.840(1 + 0,068)^1$	772.699
2015	723.840	$723.840(1 + 0,068)^2$	824.856
2016	723.840	$723.840(1 + 0,068)^3$	880.534
2017	723.840	$723.840(1 + 0,068)^4$	939.970
2018	723.840	$723.840(1 + 0,068)^5$	1.003.418

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora

3.5 Demanda

Es importante el análisis de la demanda ya que se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes tipos de mercado por un consumidor.

La demanda está en base al número total de turistas nacionales y extranjeros que ingresan al cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Mediante la investigación en el Ministerio de Turismo se determinó que en el año 2010 ingresaron a la provincia de Imbabura 320 turistas, con una tasa de crecimiento del 6.5% anual de turistas nacionales y extranjeros en el cantón Ibarra.

CUADRO N°32

Población de turistas nacionales y extranjeros

AÑOS	TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS
2008	282
2009	301
2010	320
2011	339
2012	360
2013	382
total	1702

Fuente: Ministerio de Turismo
Elaborado por: La Autora

3.5.1 Demanda actual

En base a los resultados de las preguntas 1,5 y 6 se establecería la demanda actual del producto.

De la pregunta 1 se tomó en cuenta a los turistas nacionales y extranjeros que les interesaría comprar prendas de vestir bordadas a mano.

CUADRO N°33

Preferencias prendas de vestir bordadas a mano

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	62	93%

Fuente: Investigación de mercado-Pregunta 1
Elaborado por: La Autora

Con los resultados de la pregunta 1 con el 93%, se determina que 62 personas, tanto turistas nacionales como extranjeros serían los potenciales clientes, lo que nos da que nuestra muestra de 67 encuestados es del 93 %.

Este porcentaje se aplicará a la población total de turistas nacionales y extranjeros que visitan el cantón Ibarra (382), lo que nos proporcionará como resultado el número total de personas que demandarán nuestro producto.

CUADRO N°34

Personas que demandarían las prendas de vestir

0,93*382	PERSONAS QUE DEMANDARÍAN LAS PRENDAS DE VESTIR
353	

Fuente: Investigación de mercado-Pregunta 1
Elaborado por: La Autora

Después de haber obtenido que de las 67 personas, tanto turistas nacionales como extranjeros el 93 %, son los que comprarán las prendas de vestir bordadas a mano, debemos obtener el consumo anual promedio

CUADRO N°35

Frecuencia de compra

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	FRECUENCIA MENSUAL	FRECUENCIA ANUAL
Semanal	0	0	0
Quincenal	0	0	0
Mensual	6	24	288
Trimestral	45	180	2160
Anual	11	44	528
TOTAL	62	248	2976

Fuente: Investigación de mercado-Pregunta 5
Elaborado por: La Autora

$$= \frac{ANUAL}{\sum MUESTRA}$$

$$= \frac{2976}{62}$$

=48 frecuencias de compra anual promedio

CUADRO N°36

Cantidad de compra

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PUNTO MEDIO	TOTAL
Menos de 1 docena	11	6	66
De 1 a 3 docena	13	24	312
De 3 a 6 docenas	16	54	864
Más de 6 docenas	22	72	1584
TOTAL	62		2826

Fuente: Investigación de mercado-Pregunta 6

Elaborado por: La Autora

$$= \frac{TOTAL}{\sum MUESTRA}$$

$$= \frac{2826}{62}$$

=46 Tamaño promedio de compra

La demanda anual de prendas de vestir bordadas a mano está dada por el producto de la frecuencia de compra anual por el tamaño de compra promedio, con lo cual se obtiene: $46 \times 48 = 2.188$.

Este resultado lo multiplicamos por el número de turistas nacionales y extranjeros que visitan el cantón Ibarra, para obtener la demanda anual de prendas de vestir bordadas a mano en el año 2013; así tenemos:

CUADRO N°37

Demanda total anual de prendas de vestir bordadas a mano

DEMANDA ANUAL DE PRENDAS DE VESTIR	PERSONAS QUE DEMANDAN LAS PRENDAS DE VESTIR	TOTAL
2.188	353	772717

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: La Autora

3.5.2 Demanda proyectada

Para realizar la proyección de la demanda se ha tomado como variable el promedio de la tasa de crecimiento de la producción industrial según (BCE) de los cinco años anteriores que es del 5.6%.

El cálculo de la demanda requirió utilizar la siguiente fórmula:

$$D_{pb} = D_o (1 + i)^n$$

En donde:

D_{pb} = Demanda Proyectada

D_o = Demanda Inicial

i = Índice de crecimiento de las industrias (Promedio)

n = Número de períodos

CUADRO N°38

Demanda proyectada de prendas de vestir bordadas a mano

AÑOS	DEMANDA ACTUAL 2013	DEMANDA PROYECTADA	
2014	772.717	$772.717(1 + 0,056)^1$	816.183
2015	772.717	$772.717(1 + 0,056)^2$	862.093
2016	772.717	$772.717(1 + 0,056)^3$	910.586
2017	772.717	$772.717(1 + 0,056)^4$	961.806
2018	772.717	$772.717(1 + 0,056)^5$	1.015.908

Fuente: Investigación de mercado, INEC, BCE
Elaborado por: La Autora

3.6 Balance oferta y demanda

El cálculo de la oferta y la demanda permiten conocer la demanda insatisfecha, la demanda por cubrir es la cantidad de prendas de vestir bordadas a mano que es probable que el mercado consuma en los años futuros.

CUADRO N°39

Demanda por Cubrir de prendas de vestir bordadas a mano

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER
2013	723.840	772.717	-48.877
2014	772.699	816.183	-43.483
2015	824.856	862.093	-37.236
2016	880.534	910.586	-30.051
2017	939.970	961.806	-21.836
2018	1,003.418	1,015.908	-12.489

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: La Autora

3.7 Precios

La fijación del precio de venta de las prendas de vestir bordadas a mano será dado en base al costo que implica producir cada una de ellas, es decir, previo la determinación de los costos incurridos en el proceso productivo, administrativo, financiero y ventas. Se obtendrá el costo total al que se le agregará un margen de utilidad razonable.

Al costo unitario que implica el proceso de producción y distribución de las prendas de vestir bordadas a mano, se le ha agregado un margen de utilidad de 25% sobre ese total.

Esto determina el precio de venta de los textiles por cada unidad; como se puede apreciar en el estudio financiero, en donde se especifica detalladamente los cálculos hasta llegar a este precio de venta fijado.

CUADRO N°40

Precios de prendas de vestir bordadas a mano

	BLUSAS	CAMISAS	FALDAS	PANTALONES	VESTIDOS	TERNOS DE NIÑAS
C.U	11,99	14,42	14,35	14,44	5,80	8,07
P.V	14,99	18,03	17,94	18,05	7,25	10,09

Fuente: Cuadro N°99 y Cuadro N°101
Elaborado por: La Autora

3.8 Proceso de comercialización

Para sortear las dificultades que implican la creación y posicionamiento de una nueva empresa, se debe unir en el producto, la plaza, promoción como estrategias de comercialización hacia los clientes.

3.8.1 Estrategia de plaza

El producto podrá abastecer a los mercados locales, provinciales y en especial se podrá negociar con los compradores a través de páginas web mostrando el catálogo de productos.

3.8.2 Estrategia de promoción

Como estrategia de promoción se utilizará medios de comunicación para difundir la imagen y marca de la empresa, además se hará publicidad en páginas web asociadas a la compra y venta de productos, los cuales contribuirán a la creación de una imagen corporativa.

3.8.3 Estrategia de precio

El precio es un factor importante para lograr rentabilidad en éste negocio, por lo que este producto estará a la venta a un precio justo, puesto que los clientes buscan la mejor relación precio – valor.

3.9 Promoción y publicidad

De las encuestas realizadas a los posibles consumidores como son los turistas nacionales y extranjeros se pudo determinar que el 66 % de las personas encuestadas desearían adquirir estas prendas bordadas a mano a través de internet y el 13 mediante revistas, el 8% mediante hojas volantes y la tv y en el 3% mediante radio, lo que significa que tiene una demanda alta.

Con la finalidad de fortalecer la demanda se ha creído conveniente adoptar las siguientes medidas:

- Se desarrollará una página WEB con la finalidad de difundir las prendas de vestir bordadas a mano proporcionando así una atención directa a los clientes. Es importante destacar también que esta estrategia

permitirá ampliar el mercado, pues la tendencia de compra por este medio es cada vez más grande.

- Se realizará una revista donde se muestre todas las prendas de vestir bordadas a mano con sus diferentes colores, modelos y diseños y así se pueda apreciar prendas únicas y exclusivas.
- Repartir hojas volantes en los terminales de Otavalo, Cotacachi e Ibarra en las cuales consten las prendas bordadas a mano que se elaboran en la parroquia San Francisco cantón Ibarra, esta sería una buena estrategia ya que constituiría una alternativa más para los turistas que viajan.

3.10 Competencia

Mediante el diagnóstico situacional se ha llegado a determinar que los talleres de confección situados en la parroquia la San Francisco son los mayores competidores del producto, ya que su producción es significativa y de productos similares.

Generalmente la competencia entre empresas del mismo producto se la hace a través de estrategias de comercialización tales como el precio o diferenciación del producto.

Con la finalidad de ajustar estrategias de marketing y las exigencias del cliente se procedió a realizar un análisis operativo externo, para obtener una visión de los cambios competitivos que ocurren en el ambiente micro empresarial de prendas de vestir bordadas a mano en el país, y en el cantón Ibarra y reconocer las amenazas que representan para su posición en los nichos de mercado.

3.11 Conclusiones

- Los productores de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco producen prendas sencillas y no abarca las

características que tienen las prendas de vestir bordadas a mano que se propone en este estudio como; mejorar la calidad e innovar constantemente los diseños, por esta razón la empresa tiene una amplia oportunidad de darse a conocer y captar clientela fiel en este mercado.

- Se logró cuantificar la oferta y la demanda de acuerdo a información obtenida de fuentes primarias y secundarias, que sirve de justificación para la puesta en marcha del producto, que de acuerdo a las proyecciones tiene un futuro prometedor para la empresa.
- El estudio realizado ha permitido conocer una demanda insatisfecha importante en la parroquia San Francisco, respecto a las prendas de vestir bordadas a mano, lo que representa para la empresa un aspecto positivo y alentador que se propone cubrir.
- Las prendas de vestir bordadas a mano han sido definidas en todos sus aspectos de calidad y su precio se ha fijado tomando como punto de referencia los costos de producción en los que la empresa tiene que incurrir.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Localización del proyecto

4.1.1 Macro localización

Consiste en determinar la zona, región, provincia o área geográfica en la que se deberá localizar la unidad de producción tratando de reducir al mínimo los costos de transporte.

La empresa de prendas de vestir bordadas a mano estará ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, parroquia de San Francisco, sector que se caracteriza por su gran legado cultural, en el que se puede encontrar algunos atractivos turísticos y deleitarse nogadas y el arrope de mora, productos tradicionales en la capital de Imbabura.

GRÁFICO N°26

Macro localización



Fuente: <http://Mapa-fisico-de-Imbabura.jpg>

4.1.2 Micro localización

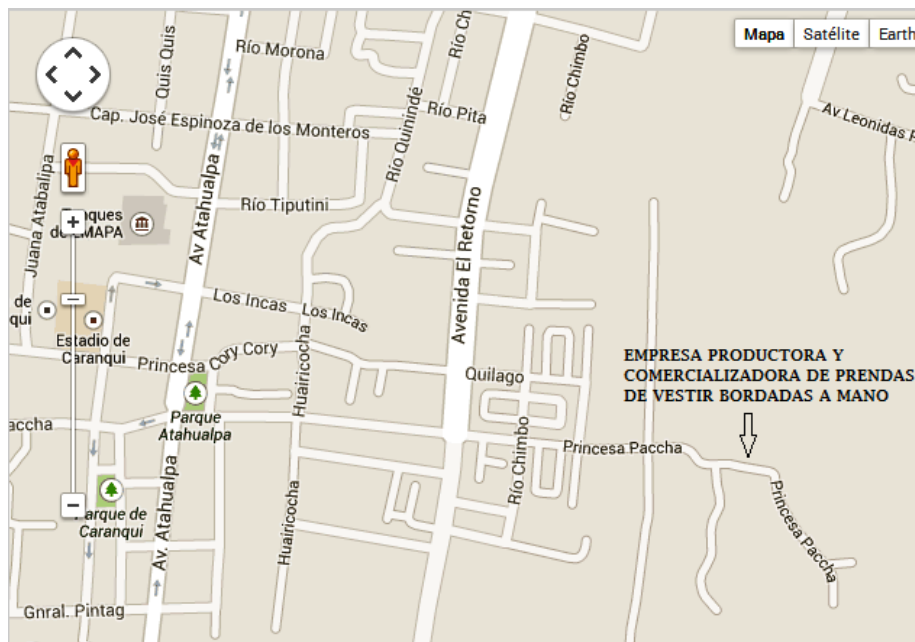
La empresa está ubicada en el cantón Ibarra, la capital de la provincia de Imbabura. Está constituido por cinco parroquias urbanas: San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca y Priorato; y siete parroquias rurales: San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuquí, Salinas, La Carolina y Lita, a pocos minutos de la misma, la cual contará con todos los servicios básicos como agua, luz y teléfono.

El proyecto se centra específicamente en la parroquia San Francisco, en el barrio San Francisco del Tejar (Sector Norte), se puede llegar por la intersección entre la Av. El Retorno y Princesa Paccha.

Es de fácil acceso a través lo cual permitirá al cliente acceder a la empresa sin inconvenientes. Además facilita la llegada y salida de materias primas.

GRÁFICO N°27

Croquis de micro localización



Fuente: Investigación-Google Maps
Elaborado por: La Autora.

Datos generales de la parroquia San Francisco

Superficie: 10.29 km².

Altitud: 2.225 m.s.n.m.

Temperatura: máxima entre 20 y 25° C, mínima media 7 y 11° C.

- **Disponibilidad de mano de obra**

El análisis de este factor es significativo ya que permitirá que la organización acceda a mano de obra con altas capacidades en la confección y bordado de estas prendas de vestir.

- **Factor de materia prima**

Las materias primas e insumos se pueden obtener con facilidad en las ciudades de Otavalo, Ibarra, por lo que la distancia aconsejable para adquirir éstas será en la ciudad de Ibarra fundamentalmente para bajar los costos de este rubro.

- **Disponibilidad de servicios básicos**

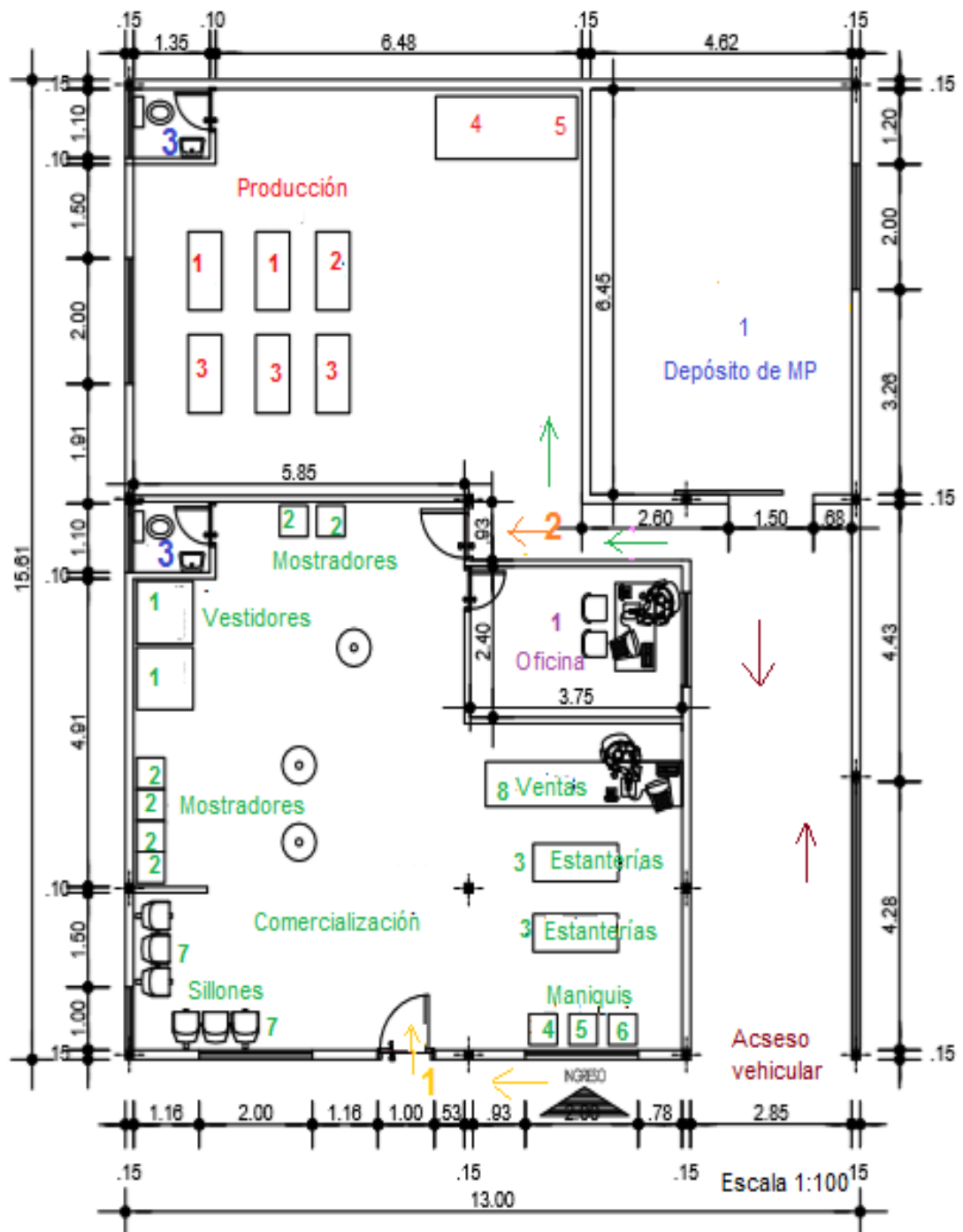
Los servicios básicos son agentes que contribuyen significativamente al correcto desenvolvimiento de las actividades operativas del proyecto priorizando comodidad y minimización de costos.

La microempresa dispondrá de Energía eléctrica, Agua potable, Servicio telefónico, Alcantarillado, Alumbrado público, Recolección de basura.

Por todas las consideraciones anteriores, estará ubicada en la parroquia de San Francisco en la calle Avenida el Retorno y princesa Paccha, punto estratégico para la producción de prendas de vestir bordadas a mano.

GRÁFICO Nº28

Diseño de las instalaciones






Elaborado por: ING.PATRICIO B.

PLANTA DIMENSIONADA

ESCALA: 1: 100

Área de Producción	
1	Máquina Industrial Overlok
3	Máquina Industrial Recta
4	Mesa de madera
5	Cortadora
Área de Comercialización	
1	Vestidores
2	Mostradores
3	Estanterías
4	Maniquí hombre
5	Maniquí mujer
6	Maniquí niña
7	Sillones
8	Vitrina con caja de 150
Área de Administración	
1	Oficinas

Área de Almacenaje	
1	Depósito de Materia Prima
Acceso y Servicio	
1	Entrada
2	Despacho de prendas de vestir
3	Baños

Circulación	
	Despacho de prendas de vestir
	Materias Primas
	Acceso Vehicular

Elaborado por: La Autora

4.2 Distribución de la planta

La empresa estará dividida en cuatro áreas; la primera será el área donde se ubicarán las oficinas, segundo la producción, tercero la comercialización y cuarto la bodega; en donde se almacenará los instrumentos necesarios para que se pueda cumplir a satisfacción las necesidades de los consumidores.

4.3 Ingeniería del proyecto

4.3.1 Flujogramas de producción

La elaboración de prendas de vestir bordadas a mano expuesto en este proyecto es el siguiente:

- **Compra de materia prima e insumos**

En la compra de materia prima e insumos se busca los proveedores que tienen el tipo de tela que se requiere para la producción, y se escoge la mejor oferta de acuerdo a los requerimientos y cumplimiento del proveedor

CUADRO N°41

Proceso de compra de materia prima

COMPRA DE MATERIA PRIMA	
Actividad	Tiempo
Solicitud proforma	1 día
Análisis proforma	1 día
Decisión compra	½ día
Control de calidad	½ día
Recepción de factura	1 día
Pago de compra	½ día
Ingreso de Materia prima e insumos	1 ½ día
Total tiempo en minutos	5 ½ días

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

- **Descripción del diagrama de proceso de compra de materia prima**

Solicitud proforma.- Es un documento que declara el compromiso del vendedor de proporcionar la materia prima especificados al comprador a un precio determinado.

Análisis proforma.- una vez obtenido la proforma de posibles vendedores de materia prima, se realiza un pequeño análisis acerca de la calidad y el precio de la tela que nos ofrecen las diferentes industrias textiles para poder confeccionar las prendas de vestir bordadas a mano.

Decisión compra.- Una vez analizada la proforma, se procede a adquirir la materia prima

Control de calidad.- Se realiza para evaluar la estabilidad del color de las telas, las cuales se espera que soporten lavados frecuentes, también determinar la solidez del color a la luz de los materiales textiles, de igual forma determinar la resistencia de los tejidos a la penetración del agua bajo presión ya que de esto depende el uso final que se le da a las prendas de vestir bordadas a mano.

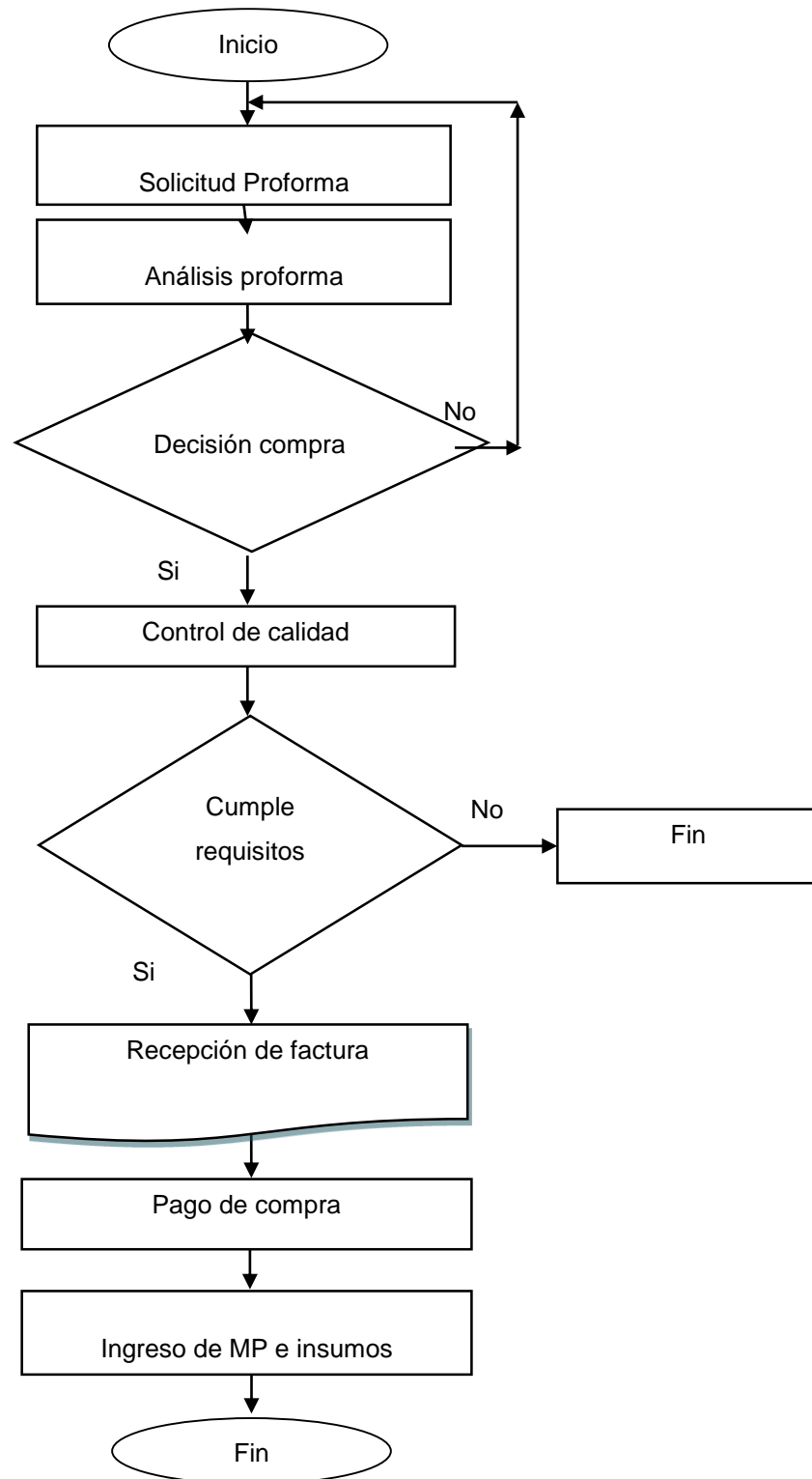
Recepción de factura.- Si la materia prima cumple los requisitos de control de calidad antes mencionados se procede a la recepción de la factura caso contrario no.

Pago de compra.- En este proceso se realiza el pago de la materia prima a utilizarse en la empresa ya sea a crédito o al contado.

Ingreso de materia prima e insumos.- Una vez adquirida la materia prima se continua a ingresar a bodega para que siga su proceso correspondiente para poder confeccionar las prendas de vestir bordadas a mano.

GRÁFICO N°29

Diagrama de proceso de compra de materia prima



Elaborado por: La Autora

- **Proceso de producción**

a) Recepción de materia prima en producción

Determinar la cantidad de materia prima a utilizar, teniendo en cuenta el volumen de producción estimado para las prendas de vestir.

Procedimientos:

- ❖ Calcular la tela requerida para la producción del día.
- ❖ Solicitar a bodega la materia prima
- ❖ Preparar los materiales a utilizar en el trazo de las prendas de vestir como es: (esferos, tijeras, cortadora, moldes, cinta métrica)

b) Trazado de la tela

Se realizará de acuerdo a los patrones de confección diseñados para los diferentes tipos y modelos de prendas. En el trazado se extenderá las telas en la mesa de trabajo haciendo un doblado de la cantidad de prendas que se desea cortar y se procederá a dibujar los distintos elementos que forman parte de las prendas. Para el trazado se seguirá la normatividad técnica que establece el proceso de producción

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Limpiar la mesa de trabajo para asentar la tela.	Cortador
2	Colocar el rollo de tela en la mesa de cortar.	Cortador
3	Realizar varios doblados de tela dependiendo el número de prendas a confeccionar.	Cortador
4	Colocar los moldes de las prendas sobre la tela doblada.	Cortador
5	Proceder a dibujar alrededor de cada molde.	Cortador
6	Retirar los moldes para proceder al cortado.	Cortador

c) Cortar la tela

Una vez efectuado el trazado se procederá a cortar los diferentes elementos que forman parte de las prendas. Para el cortado se utilizará tijeras convencionales y cortadora eléctrica Industrial.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Encender la cortadora Industrial por 2 minutos.	Cortador
2	Una vez retirado los moldes de las prendas, se procede a cortar la tela siguiendo el dibujo trazado.	Cortador
3	Colocar en la mesa las piezas ya cortadas.	Cortador

d) Cosido de las prendas de vestir

A este proceso de producción corresponde las actividades de unir las diferentes piezas o elementos que constituyen la prenda.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Requerimiento de máquinas al área de mantenimiento si es necesario.	Supervisor de Producción
2	Ordenado de las máquinas si es necesario.	Supervisor de Producción
3	Calibrado de máquinas si es necesario.	Supervisor de Producción
4	Habilitado de partes o piezas provenientes del área de corte.	Supervisor de Producción
5	Confección de la prenda.	Armador
6	Colocar la talla a las prenda de vestir como es: (S-M-L-XL) o (24-26-28-30-32)	Armador
7	Colocar la etiqueta en la prenda, ya que es lo que identifica a la empresa.	Armador
8	Realizar los ojales dependiendo el tipo de prenda de vestir como: (vestidos de niñas, camisas).	Armador
9	Pegar los botones dependiendo el tipo de prenda de vestir como: (vestidos de niñas, camisas).	Armador
10	Colocar los cordones en distintas prendas como: (Blusas, ternos de niñas, faldas, camisas).	Armador
11	En las puntas de los cordones, colocar taguas artesanales.	Armador
12	Finalmente se cortan los hilos sobresalientes.	Armador

e) Dibujar el tipo de bordado

Se procederá a dibujar los distintos bosquejos, figuras que tendrán los bordados a mano en las prendas. Para el bordado será recomendable utilizar agujas e hilo orlón o suizo en distintos colores y matices.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Tener listo los materiales; (Revista donde se encuentran diferentes dibujos, esferos)	Dibujador
2	Colocar la prenda ya cosida en la mesa de trabajo.	Dibujador
3	Proceder a dibujar en las prendas.	Dibujador
4	Ir empacando las prendas dibujadas por docenas.	Dibujador

f) Bordar las prendas de vestir

En este proceso se procederá a enviar a bordar a diferentes lugares como es la Esperanza, Caranqui, San Francisco y personas que se acerquen a la empresa a adquirir estas prendas para realizar el bordado en las mismas.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Entregar todas las prendas empacadas a las distintas personas que realizarán el bordado a mano que habitan en la Esperanza y San Francisco	Bordadoras
2	Entregar a cada una de las personas la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana, el número de prendas que las bordadoras realizan oscilan entre (45 a 50 semanal cada persona).	Bordadoras
3	Almacenar las prendas ya bordadas.	Bordadoras
4	Almacenar en bodega para proceder al lavado.	Bordadoras

CUADRO Nº42

Bordadoras

NOMBRES	LUGAR
Sra. Tránsito Ipiales	La Esperanza
Sra. Lourdes Sánchez	La Esperanza
Sra. Magdalena Lema	La Esperanza
Sra. Rosario Proaño	San Francisco
Sra. Mercedes Pupiales	San Francisco

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

g) Lavar las prendas de vestir bordadas a mano

El proceso de lavar es importante porque se elimina las impurezas de fabricación que traen consigo las distintas telas e hilos y otros insumos que forman parte de estos artículos.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	El lavado se realizará a mano, para poder presentar un producto de mejor calidad.	Lavandera
2	Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	Lavandera
3	Colocar las prendas de vestir bordadas a mano en el agua ya lista.	Lavandera
4	Dejar por 10 minutos las prendas en agua.	Lavandera
5	Proceder a lavar cada prenda.	Lavandera

h) Secar las prendas de vestir bordadas a mano

El secado de las prendas se realizará de preferencia bajo sombra; para que no altere los colores iniciales de las telas e hilos utilizados en la confección.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Colgar cada una de las prendas en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol, dependiendo el color de las prendas de vestir.	Lavandera
2	Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	Lavandera
3	Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	Lavandera

i) Planchar las prendas de vestir bordadas a mano

El planchado es un proceso mediante el cual al aplicar una cierta presión y temperatura sobre las prendas se pretende dar firmeza, moldura y estética a las mismas. Para el planchado se deberá seguir las diferentes normas de seguridad tanto operativas como para el personal que ejecuta esta actividad.

Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Prepara las Planchas a una temperatura	Planchador
2	Proceder a realizar el planchado de cada prenda	Planchador
3	Doblar cada prenda	Planchador

j) Empacar las prendas de vestir bordadas a mano

Las prendas confeccionadas son empacadas mediante formas y maneras que exige el mercado local e internacional, para que sean vendidas directamente al consumidor y/o transportadas a diferentes sitios del mercado.







Nº	PROCEDIMIENTOS	RESPONSABLE
1	Seleccionar las prendas según su modelo, color y talla.	Planchador
2	Empacar 25 prendas en cada funda.	Planchador
3	Ir a dejar las prendas de vestir en el área de comercialización para su respectiva venta.	Planchador

k) Almacenamiento para su venta

Es la etapa final, es todo el proceso que se ocupa de la adecuada manipulación del producto antes de llegar a las tiendas.

CUADRO N°43

Simbología de flujogramas de producción

	Almacenamiento	Recepción y almacenamiento de materiales.
	Inspección	Verificación de características contra los estándares de calidad o cantidad establecida de prendas de vestir.
	Operación	Actividad que da como resultado un cambio físico en el producto o componente del mismo.
	Retraso	Período en que el producto o un componente del producto estén esperando para alguna operación, inspección o transporte.
	Transporte	Habilitado de tela a sección de corte, Ocurre cuando los rollos de tela pasan al área de producción para ser cortados.
	Operación Doble	Ocurre cuando se efectúan simultáneamente varias acciones.

Fuente: Investigación bibliográfica.
Elaborado por: La Autora.

El flujograma que describe el proceso de recepción de la materia prima e insumos es el que se detalla a continuación:

CUADRO N°44

Recepción de MP y accesorios – proveedor




Nº	Actividad	Tiempo (Minutos)
1	Recepción de materia e insumos	30
2	Verificar la buena calidad	20
3	Almacenamiento	10
Total		60

Fuente: Investigación personal.
Elaborado por: La Autora

Para dar cumplimiento a este proceso se requiere de 60 minutos que son claves en la empresa para que su producción resulte ser de óptima calidad como se propone.

CUADRO N°45

Recepción de MP y accesorios – proveedor













Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
	Recepción de materia prima y accesorios.	30
	Verificación de la buena calidad	20
	Almacenamiento	10
Total		60














Fuente: Investigación bibliográfica
Elaborado por: La Autora

El proceso que implica la producción de prendas de vestir bordadas a mano está plasmado en el cuadro que sigue:

CUADRO N°46

Flujograma de producción de blusas

Nº	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Llevar la materia prima y accesorios a producción.	7
2		Cálculo de materia prima	6
3		Extender la tela-doblar	50
4		Colocar los moldes -trazar.	15
5		Cortar la tela por el trazo realizado	30
6		Llevar las piezas cortadas a confeccionar.	7
7		Unir las piezas en las máquinas industriales.	2400
8		Colocar cordones dependiendo el color de tela en el escote y mangas de cada blusa.	180
9		Realizar el dibujo en la parte delantera de la blusa y en los filos de las mangas.	60
10		Empacar las prendas dibujadas por docenas-colocar hilo de bordar.	20
11		Entregar a cada una de las personas la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana.	20
12		Bordar las blusas	1920



13		Recibir las prendas ya bordadas.	30
14		Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	15
15		Colocar las prendas de vestir bordadas a mano en el agua ya lista.	10
16		Dejar por 10 minutos las prendas en agua.	10
17		Proceder a lavar cada prenda.	60
18		Colgar cada una de las prendas en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol, dependiendo el color de las prendas de vestir	15
19		Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	300
20		Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	15
21		Prepara las planchas a una temperatura	2
22		Realizar el planchado de cada blusa-doblar	60
23		Seleccionar las prendas según su modelo, color y talla.	30
24		Empacar 25 prendas en cada funda.	30
25		Almacenamiento	10
total			5302














Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

El tiempo especificado de este proceso implica la producción de 180 blusas bordadas a mano en 88 horas con 36 minutos, las unidades producidas están plenamente disponibles para su respectiva distribución.

CUADRO Nº47

Flujograma de producción de camisas

Nº	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Llevar la materia prima y accesorios a producción.	7
2		Cálculo de materia prima	6
3		Extender la tela-doblar	30
4		Colocar los moldes -trazar.	20
5		Cortar la tela por el trazo realizado	30
6		Llevar las piezas cortadas a confeccionar.	7
7		Unir las piezas en las máquinas industriales.	2400
8		Colocar cordones dependiendo el color de tela en el escote de la camisa.	60
9		Realizar el dibujo en la parte delantera de la camisa	60
10		Empacar las camisas por docenas-colocar hilo de bordar	30
11		Entregar las camisas a las bordadoras la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana.	20
12		Bordar las camisas	1440










13		Recibir las camisas ya bordadas	20
14		Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	15
15		Colocar las camisas bordadas a mano en el agua.	10
16		Dejar por 10 minutos las camisas en el agua.	10
17		Proceder a lavar cada prenda.	60
18		Colgar las camisas en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol, dependiendo el color de las camisas.	15
19		Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	300
20		Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	15
21		Prepara las planchas a una temperatura	2
22		Realizar el planchado de cada camisa-doblar	80
23		Seleccionar las prendas según su modelo, color y talla.	30
24		Empacar 25 camisas en cada funda.	30
25		Almacenamiento	10
total			4707





Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

El tiempo especificado de este proceso implica la producción de 150 camisas bordadas a mano, 78 horas con 45 minutos, las unidades producidas están plenamente disponibles para su respectiva distribución.

CUADRO N°48

Flujograma de producción de faldas

Nº	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Llevar la materia prima y accesorios a producción.	7
2		Cálculo de materia prima	6
3		Extender la tela-doblar	30
4		Colocar los moldes -trazar.	15
5		Cortar la tela por el trazo realizado	30
6		Llevar las piezas cortadas a confeccionar.	7
7		Unir las piezas en las máquinas industriales.	1920
8		Colocar cordones realizados de la misma tela en el contorno de la cintura.	60
9		Realizar el dibujo en la parte inferior de la falda	60
10		Empacar las faldas por docenas-colocar hilo de bordar	30
11		Entregar las faldas a las bordadoras la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana.	20
12		Bordar las faldas	1440
13		Recibir las faldas ya bordadas	20













14		Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	15
15		Colocar las faldas bordadas a mano en el agua.	10
16		Dejar por 10 minutos las camisas en el agua.	10
17		Proceder a lavar las faldas.	60
18		Colgar las faldas en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol.	15
19		Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	300
20		Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	15
21		Prepara las planchas a una temperatura	2
22		Realizar el planchado de cada falda-doblar	60
23		Seleccionar las prendas según su modelo, color y talla.	30
24		Empacar 25 faldas en cada funda.	30
25		Almacenamiento	10
total			4202









Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

El tiempo especificado de este proceso implica la producción de 150 faldas bordadas a mano. Posterior a esto, el producto estará disponible para la distribución.

CUADRO N°49

Flujograma de producción de pantalones

Nº	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Llevar la materia prima y accesorios a producción.	7
2		Cálculo de materia prima	6
3		Extender la tela-doblar	30
4		Colocar los moldes -trazar.	15
5		Cortar la tela por el trazo realizado	30
6		Llevar las piezas cortadas a confeccionar.	7
7		Unir las piezas en las máquinas industriales.	1920
8		Colocar cordones en el contorno de la cintura y en las bastas del pantalón.	60
9		Realizar el dibujo en los bolsillos y en las bastas	60
10		Empacar los pantalones por docenas-colocar hilo de bordar	30
11		Entregar los pantalones a las bordadoras la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana.	20
12		Bordar los pantalones	1920
13		Recibir los pantalones ya bordados	20














14		Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	15
15		Colocar los pantalones bordados a mano en el agua.	10
16		Dejar por 10 minutos los pantalones en el agua.	10
17		Proceder a lavar	60
18		Colgar en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol.	15
19		Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	300
20		Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	15
21		Prepara las planchas a una temperatura	2
22		Realizar el planchado de cada pantalón-Doblar	60
23		Seleccionar los pantalones según su modelo, color y talla.	30
24		Empacar 25 pantalones en cada funda.	30
25		Almacenamiento	10
total			4682





Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

El tiempo especificado de este proceso implica la producción de 150 pantalones bordados a mano, 78 horas con 1 minuto, las unidades producidas están plenamente disponibles para su respectiva distribución.

CUADRO N°50

Flujograma de producción de vestidos de niña

Nº	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Llevar la materia prima y accesorios a producción.	7
2		Cálculo de materia prima	6
3		Extender la tela-doblar	40
4		Colocar los moldes -trazar.	15
5		Cortar la tela por el trazo realizado	30
6		Llevar las piezas cortadas a confeccionar.	7
7		Unir las piezas en las máquinas industriales.	1920
8		Pegar botones en los vestidos	180
9		Realizar el dibujo en la parte delantera del vestido	120
10		Empacar los vestidos por docenas-colocar hilo de bordar	120
11		Entregar los vestidos a las bordadoras la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana.	20
12		Bordar los vestidos de niña	2400
13		Recibir los vestidos ya bordados	20














14		Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	15
15		Colocar los vestidos bordados a mano en el agua.	10
16		Dejar por 10 minutos los vestidos en el agua.	10
17		Proceder a lavar	120
18		Colgar en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol.	30
19		Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	300
20		Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	30
21		Prepara las planchas a una temperatura	2
22		Realizar el planchado de cada vestido-doblar	180
23		Seleccionar las prendas según su modelo, color y talla.	30
24		Empacar 25 vestidos en cada funda.	30
25		Almacenamiento	10
total			5652







Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

El tiempo especificado de este proceso implica la producción de 375 vestidos de niñas bordadas a mano. Posterior a esto, el producto estará disponible para la distribución.

CUADRO N°51

Flujograma de producción de ternos de niña

Nº	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Llevar la materia prima y accesorios a producción.	7
2		Cálculo de materia prima	6
3		Extender la tela-doblar	30
4		Colocar los moldes -trazar.	15
5		Cortar la tela por el trazo realizado	30
6		Llevar las piezas cortadas a confeccionar.	7
7		Unir las piezas en las máquinas industriales.	1920
8		Colocar cordones en los ternos de niña	120
9		Realizar el dibujo en la pechera de la blusa y en los bolsillos del pantalón	60
10		Empacar los ternos por docenas-colocar hilo de bordar	30
11		Entregar los ternos de niñas a las bordadoras la cantidad de prendas que van a bordar durante una semana.	20
12		Bordar los ternos de niñas	1920
13		Recibir los ternos de niñas ya bordados	20

14		Preparar el agua con detergente y jabón de diferentes aromas.	15
15		Colocar los ternos de niñas bordados a mano en el agua.	10
16		Dejar por 10 minutos los ternos de niñas en el agua.	10
17		Proceder a lavar	60
18		Colgar en los distintos alambres ya sea bajo sombra o en el sol.	15
19		Esperar por unos minutos hasta que las prendas estén completamente secas.	300
20		Recoger cada una de ellas para su respectivo planchado.	15
21		Prepara las planchas a una temperatura	2
22		Realizar el planchado de cada terno de niña-doblar	60
23		Seleccionar las prendas según su modelo, color y talla.	30
24		Empacar 25 ternos de niñas en cada funda.	30
25		Almacenamiento	10
total			4742

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

El tiempo requerido para este proceso es de 79 horas con 1 minuto, y las unidades producidas en este tiempo, es de 270 ternos de niñas.

4.4 Presupuesto del proyecto

4.4.1 Inversiones fijas

a) Terreno

Este es el espacio físico en donde se construirá la empresa.

CUADRO N°52

Terreno

DETALLE	m2	VALOR m2	VALOR TOTAL \$
Terreno	400	7,70	3,079.17
TOTAL			3,079.17

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

b) Construcción de la planta

En este rubro se incluyen todos los valores para la construcción de las áreas según el estudio técnico, más los gastos de instalación.

CUADRO N°53

Infraestructura civil

ÁREA	M2	VALOR UNITARIO M2	VALOR TOTAL \$
OPERATIVA- PRODUCCIÓN			
Bodega	29,8	100	2.980,00
Producción	54,62	100	5.462,00
Subtotal	84,42	100	8.442,00
ADMINISTRACIÓN-VENTAS			
Contabilidad	9	100	900,00
Comercialización	71,12	100	7.112,00
Subtotal	80,12	100	8.012,00
TOTAL GENERAL	164,54		32.908,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°54

Obra civil

DETALLE	m2	VALOR \$	VALOR TOTAL \$
Obra Civil	164.54	32,908.00	32,908.00
TOTAL			32,908.00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

c) Maquinaria y equipo de producción

La maquinaria y los equipos que se necesitan para la producción están valorados en 7.816,55 dólares. Incluye todo lo indispensable a ser utilizado los maestros panificadores en el proceso productivo.

CUADRO N°55

Maquinaria y equipo de producción

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Maquinaria y Equipo de producción			
Máquina Recta Industrial	3	783,85	2.351,55
Máquina Overlok Industrial	2	620,00	1.240,00
Máquina Ojaladora Industrial	1	3.650,00	3.650,00
Cortadora Industrial	1	575,00	575,00
TOTAL			7.816,55

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

El porcentaje de depreciación de este detalle será en 10% anual

CUADRO N°56**Menaje de producción**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Reglas sastres	2	7,00	14,00
Tijeras sastres	3	6,00	18,00
Cinta métrica	3	0,50	1,50
Esferos Carioca	5	0,15	0,75
Moldes de cartón	10	0,85	8,50
Agujas (Máquina Recta)	5	0,25	1,25
Agujas (Máquina Overlok)	3	0,50	1,50
Agujas de mano	1	1,00	1,00
Fundas Plásticas (Paquete)	1	3,50	3,50
Planchas	1	50,00	50,00
TOTAL			100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

d) Muebles y enseres**CUADRO N°57****Muebles y enseres**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Escritorio trabajo en "L"	1	236,61	236,61
Mesa de corte	1	80,00	80,00
Vitrina con caja de 150	1	245,00	245,00
Estanterías Reforzadas de 95*2	6	85,00	510,00
Anaqueles	2	160,00	320,00
sillas de tres puestos	2	140,00	280,00
Silla de dos puestos	1	100,00	100,00
Silla "Flows" Operativa	1	77,68	77,68
Maniquí cuerpo completo mujer	1	80,00	80,00
Maniquí cuerpo completo hombre	1	80,00	80,00
Maniquí niña	1	99,00	99,00
Total			2.108,29

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

El porcentaje de depreciación de este detalle será en 10% anual.

e) Equipo de computación

Los equipos tecnológicos de computación están avaluados en 1.407,34 dólares, que incluyen computadora e impresora.

CUADRO N°58

Muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Equipo de Computación			
Computadora	2	703,67	1.407,34
Impresora Multifunción			
Total			1.407,34

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

El porcentaje de depreciación de este detalle será en 33% anual.

f) Equipos de oficina

CUADRO N°59

Equipos de oficina

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Equipo de Oficina			
Calculadora	1	18,00	18,00
Teléfono	1	26,00	26,00
Total			44,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

El porcentaje de depreciación de este detalle será en 10% anual.

g) Resumen de las inversiones fijas

CUADRO N°60

Equipos de oficina

DETALLE	VALOR (\$)
Maquinaria y Equipo de producción	7.816,55
Terreno	3.079,17
Obra Civil	32.908,00
Menaje para Producción	100,00
Muebles y Enseres	2.108,29
Equipo de Computación	1.407,34
Equipo de Oficina	44,00
TOTAL	47.463,35

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

4.4.2 Inversión diferida

a) Gastos de constitución

El valor que corresponde a esta cuenta suma en total 940,00 dólares. En este rubro se han tomado en cuenta los trámites de constitución, Patente, Software contable, y, Diseños Arquitectónicos. El porcentaje de depreciación de este detalle será de 5% anual.

CUADRO N°61

Gastos de constitución

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Trámites de constitución	1	400,00	400,00
Patente	1	40,00	40,00
Software contable	1	300,00	300,00
Diseños Arquitectónicos	1	200,00	200,00
Total			940,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

4.4.3 Capital de trabajo

a) Materia prima directa

El costo de la Materia prima ha sido determinado en base a las cantidades requeridas y al precio que tienen en el mercado cada uno de estos elementos para la producción.

Aunque la producción total de la empresa en confeccionar prendas de vestir bordadas a mano es de 12 rollos, en las que incluye la confección de blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos de niña, ternos de niñas, es necesario calcular 12 rollos de tela para cada prenda y así poder obtener el costo unitario y el precio unitario de cada una de ellas.

El total de la materia prima indirecta que la empresa utilizará se lo ha calculado en base al promedio de las seis prendas por un valor total de \$28.618,56.

CUADRO N°62

Materia prima directa (USD)

PRODUCTOS	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO \$	TOTAL MENSUAL \$	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Blusas	12 rollos	190,00	2.280,00	27.360,00	28.618,56
Camisas	12 rollos	190,00	2.280,00	27.360,00	28.618,56
Faldas	12 rollos	190,00	2.280,00	27.360,00	28.618,56
Pantalones	12 rollos	190,00	2.280,00	27.360,00	28.618,56
Vestidos de niña	12 rollos	190,00	2.280,00	27.360,00	28.618,56
Ternos de niña	12 rollos	190,00	2.280,00	27.360,00	28.618,56
TOTAL					171.711,36
PROMEDIO MATERIA PRIMA DIRECTA					28.618,56

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

b) Materia prima indirecta para cada prenda

CUADRO N°63

Producto: blusas

MPI	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	12	2,60	31,20	374,40	391,62
Hilos talla (Máquina Overlok)	9	5,00	45,00	540,00	564,84
Cajas de hilos de bordar	24	4,00	96,00	1.152,00	1.204,99
Fundas de Tagua (1.000) unid.	1	4,25	4,25	51,00	53,35
Tallas (Metro)	8	0,15	1,20	14,40	15,06
Cubos de Cordón	6	3,50	21,00	252,00	263,59
Etiquetas (Metro)	8	5,00	40,00	480,00	502,08
TOTAL		24,50	238,65	2.863,80	2.995,53

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°64

Producto: camisas

MPI	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	12	2,60	31,20	374,40	391,62
Hilos talla (Máquina Overlok)	9	5,00	45,00	540,00	564,84
Cajas de hilos de bordar	24	4,00	96,00	1.152,00	1.204,99
Botones Tagua (1.000) unid.	1	4,25	4,25	51,00	53,35
Fundas de Tagua (1.000) unid.	1	4,25	4,25	51,00	53,35
Tallas (Metro)	6	4,25	25,50	306,00	320,08
Cubos de Cordón	6	3,50	21,00	252,00	263,59
Etiquetas (Metro)	6	5,00	30,00	360,00	376,56
TOTAL		32,85	257,20	3.086,40	3.228,37

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°65

Producto: faldas

MPI	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	12	2,60	31,20	374,40	391,62
Hilos talla (Máquina Overlok)	9	5,00	45,00	540,00	564,84
Cajas de hilos de bordar	24	4,00	96,00	1.152,00	1.204,99
Tallas (Metro)	6	0,15	0,90	10,80	11,30
Etiquetas (Metro)	6	5,00	30,00	360,00	376,56
Cubo de Elástico	6	2,60	15,60	187,20	195,81
Total Materia Prima		19,35	218,70	2.624,40	2.745,12

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°66

Producto: pantalones

MPI	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	12	2,60	31,20	374,40	391,62
Hilos talla (Máquina Overlok)	9	5,00	45,00	540,00	564,84
Cajas de hilos de bordar	24	4,00	96,00	1.152,00	1.204,99
Fundas de Tagua (1.000) unid.	2	4,25	8,50	102,00	106,69
Tallas (Metro)	6	0,15	0,90	10,80	11,30
Cubos de cordón	12	3,50	42,00	504,00	527,18
Etiquetas (Metro)	6	5,00	30,00	360,00	376,56
Cubos de Elástico	6	2,60	15,60	187,20	195,81
Total Materia Prima		27,10	269,20	3.230,40	3.379,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°67

Producto: vestidos de niña

MPI	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	12	2,60	31,20	374,40	391,62
Hilos talla (Máquina Overlok)	9	5,00	45,00	540,00	564,84
Cajas de hilos de bordar	24	4,00	96,00	1.152,00	1.204,99
Botones Tagua (1.000) unid.	9	4,25	38,25	459,00	480,11
Tallas (Metro)	15	0,15	2,25	27,00	28,24
Etiquetas (Metro)	15	5,00	75,00	900,00	941,40
Cubos de Elástico	6	2,60	15,60	187,20	195,81
Total Materia Prima		23,60	303,30	3.639,60	3.807,02

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°68

Producto: ternos de niña

MPI	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	12	2,60	31,20	374,40	391,62
Hilos talla (Máquina Overlok)	9	5,00	45,00	540,00	564,84
Cajas de hilos de bordar	24	4,00	96,00	1.152,00	1.204,99
Tagua (1.000) unid.	7	4,25	29,75	357,00	373,42
Tallas (Metro)	11	0,15	1,65	19,80	20,71
Cubos de cordón	12	3,50	42,00	504,00	527,18
Etiquetas (Metro)	11	5,00	55,00	660,00	690,36
Cubos de Elástico	6	2,60	15,60	187,20	195,81
Total Materia Prima		27,10	316,20	3.794,40	3.968,94

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°69

Producción individualizada de MPI

DETALLE	AÑO 2014
Blusas	2.995,53
Camisas	3.228,37
Faldas	2.745,12
Pantalones	3.379,00
Vestidos de niña	3.807,02
Ternos de niña	3.968,94
TOTAL	20.123,99
PROMEDIO	3.354,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora.

c) Mano de obra

Con respecto a los salarios de las bordadoras, cortador, dibujante, planchador, lavandera se realiza un contrato a destajo en el cual se pacta pagar un determinado valor por cada unidad producida, lo que se supone, mejora la productividad del trabajador, y a la vez, la empresa racionaliza los gastos laborales, por cuanto sólo paga por lo que el trabajador haga efectivamente. A continuación se detalla el siguiente cuadro:

CUADRO N°70

Salarios

PRODUCCIÓN MENSUAL DE PRENDAS DE VESTIR	CANTIDAD MENSUAL		
	850		
DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Bordadora 1	170 prendas	0,7	119
Bordadora 2	170 prendas	0,7	119
Bordadora 3	170 prendas	0,7	119
Bordadora 4	170 prendas	0,7	119
Bordadora 5	170 prendas	0,7	119
TOTAL SALARIO MENSUAL BORDADORAS			595
DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO C/ROLLO	TOTAL
Cortador	12 rollos	10	120
Dibujante	12 rollos	20	240
DETALLE	DOCENAS	PRECIO C/DOCENA	TOTAL
Planchador	71	0,6	42,5
Lavandera	71	0,5	35,5

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

La mano de obra necesaria en la empresa requiere un total de 2.678,92 dólares mensuales, como indica el cuadro a continuación:

CUADRO N°71

Mano de obra mensual

CARGO	Nº	SUELDO	TOTAL MENSUAL SUELDO Y SALARIO	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Producción					
Costureras	3	318,00	954,00	11.448,00	12.560,79
Bordadora	5	119,00	595,00	7.140,00	7.834,04
Cortador	1	120,00	120,00	1.440,00	1.579,97
Dibujante	1	240,00	240,00	2.880,00	3.159,95
Planchador	1	42,50	42,50	510,00	559,57
Lavandera	1	35,42	35,50	425,00	466,31
Supervisor de Producción	1	318,00	318,00	3.816,00	4.186,93
Administración					
Gerente	1	450,00	450,00	5.400,00	5.924,90
Contador	1	400,00	400,00	4.800,00	5.266,58
Ventas					
Supervisor de Ventas	1	318,00	318,00	3.816,00	4.186,93
Vendedor	1	318,00	318,00	3.816,00	4.186,93
Total Anual		2.678,92	3.790,92	45.491,00	49.912,90

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

A continuación se pone en conocimiento, todos los rubros que son tomados en cuenta para calcular la mano de obra:

- Sueldo
- Décimo Tercer Sueldo
- Décimo Cuarto Sueldo
- Aporte Patronal IESS
- Vacaciones
- Fondos de Reserva

➤ **Sueldo y salarios**

CUADRO N°72

Sueldos y salarios proyectados (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras	12.560,79	13.781,75	15.121,38	16.591,24	18.203,97
Bordadora	7.834,04	8.595,53	9.431,05	10.347,79	11.353,63
Cortador	1.579,97	1.733,55	1.902,06	2.086,95	2.289,81
Dibujante	3.159,95	3.467,11	3.804,12	4.173,90	4.579,62
Planchador	559,57	613,97	673,65	739,13	810,97
Lavandera	467,41	512,84	562,69	617,39	677,40
Supervisor de Producción	4.186,93	4.593,92	5.040,46	5.530,41	6.067,99
Administración					
Gerente	5.924,90	6.500,82	7.132,73	7.826,06	8.586,78
Contador	5.266,58	5.778,51	6.340,20	6.956,50	7.632,69
Ventas					
Supervisor de Ventas	4.186,93	4.593,92	5.040,46	5.530,41	6.067,99
Vendedor	4.186,93	4.593,92	5.040,46	5.530,41	6.067,99
Total	49.914,00	54.765,83	60.089,28	65.930,18	72.338,85

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ **Décimo tercer sueldo**

El décimo tercer sueldo (décima tercera remuneración) o bono navideño, es un beneficio que recibe los trabajadores bajo relación de dependencia y corresponde a una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.

Es importante recordar que el décimo tercer sueldo no se considera como parte de la remuneración anual para efectos de:

- ✓ Cálculo del impuesto a la renta;

- ✓ Pago de aporte al IESS;
- ✓ La determinación del fondo de reserva;
- ✓ La determinación de la jubilación;
- ✓ El pago de las indemnizaciones y vacaciones.

El periodo de cálculo del décimo tercer sueldo está comprendido desde el 1 de diciembre del año anterior al 30 de noviembre del año en curso.

CUADRO N°73

Décimo tercer sueldo proyectado (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras	1.046,73	1.148,48	1.260,12	1.382,60	1.517,00
Supervisor de Producción	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Administración					
Gerente	493,74	541,74	594,39	652,17	715,56
Contador	438,88	481,54	528,35	579,71	636,06
Ventas					
Supervisor de Ventas	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Vendedor	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Total	3.026,09	3.320,24	3.642,98	3.997,09	4.385,62

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ Décimo cuarto sueldo

Corresponde a un sueldo básico unificado vigente a la fecha de pago

CUADRO N°74

Décimo cuarto sueldo proyectado (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras	1.046,73	1.148,48	1.260,12	1.382,60	1.517,00
Supervisor de Producción	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Administración					
Gerente	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Contador	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Ventas					
Supervisor de Ventas	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Vendedor	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Total	2.791,29	3.062,61	3.360,31	3.686,94	4.045,33

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ Aporte patronal IESS

CUADRO N°75

Aporte patronal IESS proyectado (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras	1.526,14	1.674,48	1.837,25	2.015,84	2.211,78
Supervisor de Producción	508,71	558,16	612,42	671,95	737,26
Administración					
Gerente	719,88	789,85	866,63	950,87	1.043,29
Contador	639,89	702,09	770,33	845,21	927,37
Ventas					
Supervisor de Ventas	508,71	558,16	612,42	671,95	737,26
Vendedor	508,71	558,16	612,42	671,95	737,26
Total	4.412,04	4.840,90	5.311,46	5.827,75	6.394,23

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ **Vacaciones**

Equivale a la 24ava parte de todo lo percibido en el año que se calcula.

CUADRO N°76

Vacaciones proyectadas (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras		574,24	630,06	691,30	758,50
Supervisor de Producción		191,41	210,02	230,43	252,83
Administración					
Gerente		270,87	297,20	326,09	357,78
Contador		240,77	264,18	289,85	318,03
Ventas					
Supervisor de Ventas		191,41	210,02	230,43	252,83
Vendedor		191,41	210,02	230,43	252,83
Total		1.660,12	1.821,49	1.998,54	2.192,81

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ **Fondos de reserva**

Es un valor equivalente al 8,33% de la remuneración de aportación, o la doceava parte de la misma.

CUADRO N°77

Fondos de reserva proyectado (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras		1.148,48	1.260,12	1.382,60	1.517,00
Supervisor de Producción		382,83	420,04	460,87	505,67
Administración					
Gerente		541,74	594,39	652,17	715,56
Contador		481,54	528,35	579,71	636,06
Ventas					
Supervisor de Ventas		382,83	420,04	460,87	505,67
Vendedor		382,83	420,04	460,87	505,67
Total		3.320,24	3.642,98	3.997,09	4.385,62

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°78

Resumen de mano de obra proyectado (USD)

CARGO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Producción					
Costureras	16.180,39	19.475,90	21.369,04	23.446,19	25.725,25
Bordadora	7.834,04	8.595,53	9.431,05	10.347,79	11.353,63
Cortador	1.579,97	1.733,55	1.902,06	2.086,95	2.289,81
Dibujante	3.159,95	3.467,11	3.804,12	4.173,90	4.579,62
Planchador	559,57	613,97	673,65	739,13	810,97
Supervisor de Producción	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08
Administración					

Gerente	7.487,43	9.027,84	9.905,38	10.868,22	11.924,65
Contador	6.694,26	8.067,28	8.851,45	9.711,85	10.655,88
Ventas					
Supervisor de Ventas	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08
Vendedor	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08
TOTAL	59.676,00	70.457,09	77.305,79	84.820,20	93.065,05

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ **Suministros de Oficina**

Los suministros de oficina se detallan a continuación:

CUADRO N°79

Suministros de oficina

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Resma de papel bond	1	3,85	3,85	46,20	48,33
Esferográficos	4	0,30	1,20	14,40	15,06
Lapiceros	2	0,25	0,50	6,00	6,28
Perforadora	1	2,75	2,75	33,00	34,52
Grapadora	1	1,10	1,10	13,20	13,81
Total			9,40	112,80	117,99

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ **Suministros de aseo y limpieza**

La inversión que corresponde a esta cuenta se detalla a continuación:

CUADRO N°80

Suministros de aseo y limpieza

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Escoba	1	2,20	2,20	26,40	27,61
Trapeador	1	1,80	1,80	21,60	22,59
Desinfectantes	1	2,50	2,50	30,00	31,38
Jabón x 3	1	1,25	1,25	15,00	15,69
Total			7,75	93,00	97,28

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ Servicios básicos

Los servicios básicos están apreciados como se indica en el cuadro:

CUADRO N°81

Servicios básicos

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Luz	1	115	115,00	1.380,00	1.443,48
Agua	1	25	25,00	300,00	313,80
Teléfono	1	40	40,00	480,00	502,08
Total			58,80	2.160,00	2.259,36

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

➤ Publicidad

La publicidad que se va utilizar para dar a conocer las prendas de vestir bordadas a mano.

CUADRO N°82

Publicidad

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Hojas Volantes	200	0,05	10,00	120,00	125,52
Catálogo	1	300	300,00	3600,00	3765,60
Total			310,00	3.720,00	3.891,12

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°83

Mantenimiento de la maquinaria y equipo de producción

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL 2013	AÑO 2014
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	1	35,00	35,00	420,00	439,32
Total			35,00	420,00	439,32

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

A continuación se presenta la distribución de los gastos para cada área de la empresa:

CUADRO N°84

Porcentajes de distribución de suministros, servicios básicos y publicidad, mantenimiento maquinaria y equipo producción (Porcentaje)

DESCRIPCIÓN	SUMINISTROS DE OFICINA	SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA	SERVICIOS BÁSICOS	PUBLICIDAD	MANTENIMIENTO MAQUINARIA Y EQUIPO PRODUCCIÓN
Producción		33,20%	33,20%		100%
Bodega		18,11%	18,11%		
Administración	100%	5,47%	5,47%		
Ventas		43,22%	43,22%	100%	
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

La distribución está dada en función de las dimensiones de la empresa (excepto para los rubros de suministros de oficina y publicidad).

El área total de la empresa es de 164.54 m²; de los cuales se distribuyen así:

Producción	54.62 m ²	33.20%
Bodega	24.80 m ²	18.11%
Administración	9 m ²	5.47%
Ventas	<u>71.12 m²</u>	<u>43.22%</u>
Dimensiones Totales	164.54 m ²	100%

CUADRO N°85

Gastos distribuidos anuales (USD)

DESCRIPCIÓN	SUMINISTROS DE OFICINA	SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA	SERVICIOS BÁSICOS	PUBLICIDAD	MANTENIMIENTO MAQUINARIA Y EQUIPO PRODUCCIÓN
Producción		32,30	750,11		439,32
Bodega		17,62	409,17		
Administración	117,99	5,32	123,59		
Ventas		42,04	976,50	3.891,12	
Total	117,99	97,28	2.259,36	3.891,12	439,32

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°86

Proyección de los gastos (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Suministros de oficina	117,99	123,42	129,09	135,03	141,24
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Publicidad	3.891,12	4.070,11	4.257,34	4.453,17	4.658,02
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Total	6.805,07	7.118,10	7.445,53	7.788,03	8.146,28

Fuente: Investigación personal.

Elaborado por: La Autora.

4.5 Presupuesto de inversión

Se llegó a determinar algunos elementos o rubros de activos fijos, variables y diferidos, que constituyen las inversiones a realizar y así poner en marcha el proyecto.

a) Inversión fija

CUADRO N°87

Inversión fija

DETALLE	VALOR
Maquinaria y Equipo de producción	7.816,55
Terreno	3.079,17
Obra Civil	32.908,00
Menaje para Producción	100,00
Muebles y Enseres	2.108,29
Equipo de Computación	1.407,34
Equipo de Oficina	44,00
Total	47.463,35

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

b) Inversión diferida

CUADRO N°88

Inversión diferida

DETALLE	VALOR
Trámites de constitución	400,00
Patente	40,00
Software contable	300,00
Diseños Arquitectónicos	200,00
Total	940,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

c) Capital de trabajo programado para un mes

CUADRO N°89

Capital de trabajo programado para un mes (USD)

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	2.384,88	28.618,56
Mano de Obra Directa	2.396,20	28.754,35
Costos Indirectos de Fabricación		
Mano de Obra Indirecta	535,04	6.420,45
Materia Prima Indirecta	279,50	3.354,00
Suministros de Aseo y Limpieza	2,69	32,30
Servicios Básicos	62,51	750,11
Depreciación maquinaria y equipo	65,14	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	36,61	439,32
Costo de Producción	5.762,56	69.150,73
Administración		
Sueldo Gerente	623,95	7.487,43
Sueldo Contador	557,85	6.694,26
Suministros de Aseo y Limpieza	0,44	5,32
Suministros de oficina	9,83	117,99
Servicios Básicos	10,30	123,59
Ventas		
Sueldo Supervisor de Ventas	449,46	5.393,46
Sueldo vendedor	449,46	5.393,46
Suministros de Aseo y Limpieza	3,50	42,04
Servicios Básicos	81,37	976,50
Publicidad	324,26	3.891,12
Subtotal	8.272,99	99.275,90
Imprevistos 5%	413,65	4.963,80
Total	8.686,64	104.239,70

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°90

Total de la inversión (USD)

DESCRIPCIÓN	VALOR
Inversión Fija	47.463,35
Inversión Diferida	940,00
Capital de Trabajo	8.686,64
Total de la Inversión	57.089,99

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

CUADRO N°91

Composición del capital (USD)

DESCRIPCIÓN	VALOR
Capital Propio	37.089,99
Capital Financiado	20.000,00
Total de la Inversión	57.089,99

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

El estudio realizado refleja una inversión de 57.089,99 dólares, de los cuales 37.089,99 constituirá el capital propio y la diferencia 20.000,00 dólares se solicitará un crédito al Banco Nacional de Fomento.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Presupuesto de ingresos

Para conocer este presupuesto de ingresos se hizo necesario conocer el costo de producción que implica elaborar cada prenda.

La producción de la empresa “BELLÍSIMAS CREACIONES” de prendas de vestir bordadas a mano es de 12 rollos de tela mensual en las cuales está la producción de blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos de niñas y ternos de niñas.

Para poder obtener el precio unitario de cada textil es necesario calcular la producción de 12 rollos de tela mensual de cada prenda, ya que la mano de obra directa y los costos de fabricación están valorados mensualmente para la producción total de la empresa.

A continuación se presenta el siguiente cuadro del presupuesto de costos anuales para las siguientes prendas de vestir bordadas a mano como son las blusas, camisas, pantalones, faldas, vestidos de niñas y ternos de niñas

✓ Presupuesto de costos anuales de cada prenda

CUADRO N°92

Producto: blusas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	6.228,14	7.297,97	14.494,53	15.903,45
Materia Prima Indirecta	2.995,53	3.133,33	3.277,46	3.428,23	3.585,92
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	70.366,50	76.274,81	82.234,49	94.711,43	101.825,33
Costo de Distribución	33.232,82	38.132,46	40.856,38	43.411,48	46.754,78
Costo Total (CP + CD)	103.599,32	114.407,27	123.090,87	138.122,91	148.580,12

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

✓ El costo de producción fue determinado en base a la siguiente fórmula:

$$CP = MPD + MOD + CIF$$

✓ El Costo de Producción Total fue producto de la siguiente fórmula:

$$CT = CP + CD$$

CUADRO N°93

Producto: camisas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	3.228,37	3.376,88	3.532,22	3.694,70	3.864,65
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	70.599,34	77.645,17	83.725,58	96.334,42	103.592,44
Costo de Distribución	33.232,82	38.132,46	40.856,38	43.411,48	46.754,78
Costo Total (CP + CD)	103.832,16	115.777,63	124.581,96	139.745,90	150.347,22

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

✓ El costo de producción fue determinado en base a la siguiente fórmula:

$$CP = MPD + MOD + CIF$$

✓ El Costo de Producción Total fue producto de la siguiente fórmula:

$$CT = CP + CD$$

CUADRO N°94

Producto: faldas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	2.745,12	2.871,40	3.003,48	3.141,64	3.286,16
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	<i>70.116,09</i>	<i>77.139,69</i>	<i>83.196,85</i>	<i>95.781,36</i>	<i>103.013,94</i>
Costo de Distribución	<i>33.232,82</i>	<i>38.132,46</i>	<i>40.856,38</i>	<i>43.411,48</i>	<i>46.754,78</i>
Costo Total (CP + CD)	103.348,91	115.272,15	124.053,23	139.192,85	149.768,73

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

- ✓ El costo de producción fue determinado en base a la siguiente fórmula:

$$CP = MPD + MOD + CIF$$

- ✓ El Costo de Producción Total fue producto de la siguiente fórmula:

$$CT = CP + CD$$

CUADRO N°95

Producto: pantalones

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	3.379,00	3.534,43	3.697,02	3.867,08	4.044,96
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	70.749,96	77.802,72	83.890,38	96.506,80	103.772,75
Costo de Distribución	33.232,82	38.132,46	40.856,38	43.411,48	46.754,78
Costo Total (CP + CD)	103.982,79	115.935,19	124.746,76	139.918,28	150.527,53

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

- ✓ El costo de producción fue determinado en base a la siguiente fórmula:

$$CP = MPD + MOD + CIF$$

- ✓ El Costo de Producción Total fue producto de la siguiente fórmula:

$$CT = CP + CD$$

CUADRO N°96

Producto: vestidos de niña

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	3.807,02	3.982,14	4.165,32	4.356,93	4.557,35
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	71.177,99	78.250,43	84.358,69	96.996,65	104.285,13
Costo de Distribución	33.232,82	38.132,46	40.856,38	43.411,48	46.754,78
Costo Total (CP + CD)	104.410,81	116.382,90	125.215,07	140.408,13	151.039,91

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

✓ El costo de producción fue determinado en base a la siguiente fórmula:

$$CP = MPD + MOD + CIF$$

✓ El Costo de Producción Total fue producto de la siguiente fórmula:

$$CT = CP + CD$$

CUADRO N°97

Producto: ternos de niñas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	3.968,94	4.151,51	4.342,48	4.542,24	4.751,18
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	<i>71.339,91</i>	<i>78.419,80</i>	<i>84.535,85</i>	<i>97.181,96</i>	<i>104.478,97</i>
Costo de Distribución	<i>33.232,82</i>	<i>38.132,46</i>	<i>40.856,38</i>	<i>43.411,48</i>	<i>46.754,78</i>
Costo Total (CP + CD)	104.572,73	116.552,27	125.392,23	140.593,44	151.233,75

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

Una vez obtenido el presupuesto de costos anuales de cada prenda de vestir bordada a mano, el cual ayuda a determinar el costo unitario y el precio de venta al público.

A continuación, se detalla el presupuesto general de costos anuales que la empresa “BELLÍSIMAS CREACIONES” utilizará para la producción de blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos de niña, ternos de niña.

CUADRO N°98

Presupuesto general de costos anuales (USD) prendas de vestir bordadas a mano

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Mano de Obra Directa	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30
Costos Indirectos de Fabricación					
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	3.354,00	3.527,38	3.669,66	3.838,47	4.015,04
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
Costo de Producción	70.724,96	77.795,67	83.863,03	96.478,19	103.742,82
Costo de Distribución	33.232,82	38.132,46	40.856,38	43.411,48	46.754,78
Costo Total (CP + CD)	103.957,79	115.928,14	124.719,41	139.889,67	150.497,61

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

En el Cuadro N°62 y 69 se detalla el cálculo de la materia prima directa e indirecta que se encuentra en el presupuesto general de costos anuales de

prendas de vestir bordadas a mano. Para el presupuesto general de costos anuales se encuentran incluidos los valores a reinvertir a partir del segundo año detallado en Cuadro N°129, motivo por el cual son valores de muy bajo costo y se ha tomado en cuenta como costos indirectos de fabricación el cual está incluido en materia prima indirecta.

La mano de obra directa, mano de obra indirecta, suministros de aseo y limpieza, servicios básicos, depreciación maquinaria y equipo, mantenimiento maquinaria y equipo producción, se encuentra detallado en el Cuadro N° 80, 81, 83, 107, 116, y Cuadro N° 117.

✓ **Costo de producción unitario por prenda**

CUADRO N°99

Costo de producción unitario (USD)

Producto: blusas					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costo Total (CP + CD)	103.599,32	114.407,27	123.090,87	138.122,91	148.580,12
Total Unidades Proyectadas	8.640,00	8.804,16	8.971,44	9.141,90	9.315,59
Costo de Producción Unitario (CPU)	11,99	12,99	13,72	15,11	15,95

Producto: camisas					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costo Total (CP + CD)	103.832,16	115.777,63	124.581,96	139.745,90	150.347,22
Total Unidades Proyectadas	7.200,00	7.336,80	7.476,20	7.618,25	7.762,99
Costo de Producción Unitario (CPU)	14,42	15,78	16,66	18,34	19,37

Producto: faldas					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costo Total (CP + CD)	103.348,91	115.272,15	124.053,23	139.192,85	149.768,73
Total Unidades Proyectadas	7.200,00	7.336,80	7.476,20	7.618,25	7.762,99
Costo de Producción Unitario (CPU)	14,35	15,71	16,59	18,27	19,29

Producto: pantalones					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costo Total (CP + CD)	103.982,79	115.935,19	124.746,76	139.918,28	150.527,53
Total Unidades Proyectadas	7.200,00	7.336,80	7.476,20	7.618,25	7.762,99
Costo de Producción Unitario (CPU)	14,44	15,80	16,69	18,37	19,39

Producto: vestidos de niña					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costo Total (CP + CD)	104.410,81	116.382,90	125.215,07	140.408,13	151.039,91
Total Unidades Proyectadas	18.000,00	18.342,00	18.690,50	19.045,62	19.407,48
Costo de Producción Unitario (CPU)	5,80	6,35	6,70	7,37	7,78

Producto: ternos de niña					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costo Total (CP + CD)	104.572,73	116.552,27	125.392,23	140.593,44	151.233,75
Total Unidades Proyectadas	12.960,00	13.206,24	13.457,16	13.712,84	13.973,39
Costo de Producción Unitario (CPU)	8,07	8,83	9,32	10,25	10,82

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora.

El precio de venta se determinó en base al costo total de producción unitario y al margen de utilidad razonable que representa el 25 % sobre su costo de producción.

Una vez conocido el precio para el primer período, se procedió a determinar los precios proyectados de cada prenda bordada a mano

✓ **Precios de venta proyectado por prenda**

CUADRO N°100

Precios proyectados (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Blusas	14,99	16,24	17,15	18,89	19,94
Camisas	18,03	19,73	20,83	22,93	24,21
Pantalones	17,94	19,64	20,74	22,84	24,12
Faldas	18,05	19,75	20,86	22,96	24,24
Vestidos de niña	7,25	7,93	8,37	9,22	9,73
Ternos de niña	10,09	11,03	11,65	12,82	13,53

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Los Ingresos por ventas se determinaron en base a esta fórmula:

Ingresos Totales= Unidades Proyectadas* Precio de Venta

✓ **Ingresos proyectados por prenda**

CUADRO N°101

Ingresos proyectados (USD)

Producto: blusas					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Unidades Proyectadas	8.640,00	8.804,16	8.971,44	9.141,90	9.315,59
Precio Unitario Proyectado	14,99	16,24	17,15	18,89	19,94
Ingresos totales	129.499,15	143.009,09	153.863,58	172.653,64	185.725,15

Producto: camisas					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Unidades Proyectadas	7.200,00	7.336,80	7.476,20	7.618,25	7.762,99
Precio Unitario Proyectado	18,03	19,73	20,83	22,93	24,21
Ingresos totales	129.790,20	144.722,04	155.727,45	174.682,38	187.934,03

Producto: faldas					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Unidades Proyectadas	7.200,00	7.336,80	7.476,20	7.618,25	7.762,99
Precio Unitario Proyectado	17,94	19,64	20,74	22,84	24,12
Ingresos totales	129.186,14	144.090,19	155.066,53	173.991,06	187.210,91

Producto: pantalones					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Unidades Proyectadas	7.200,00	7.336,80	7.476,20	7.618,25	7.762,99
Precio Unitario Proyectado	18,05	19,75	20,86	22,96	24,24
Ingresos totales	129.978,48	144.918,98	155.933,45	174.897,85	188.159,42

Producto: vestidos de niña					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Unidades Proyectadas	18.000,00	18.342,00	18.690,50	19.045,62	19.407,48
Precio Unitario Proyectado	7,25	7,93	8,37	9,22	9,73
Ingresos totales	130.513,51	145.478,62	156.518,83	175.510,17	188.799,89

Producto: ternos de niñas					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Unidades Proyectadas	12.960,00	13.206,24	13.457,16	13.712,84	13.973,39
Precio Unitario Proyectado	10,09	11,03	11,65	12,82	13,53
Ingresos totales	130.715,91	145.690,33	156.740,28	175.741,80	189.042,19

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Para poder comprender el total de unidades proyectadas, presentadas en el Cuadro N°101. A continuación se detalla la producción de las prendas de vestir bordadas a mano como: blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos de niñas, ternos de niñas para el primer año, que resulta de la siguiente forma de cálculo:

CUADRO N°102

Producción de prendas de vestir bordadas a mano para el primer año (USD)

DETALLE	CANTIDAD DEROLLOS DE TELA	PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN ANUAL 2014
BLUSAS	12	60	720	8.640
CAMISAS	12	50	600	7.200
FALDAS	12	50	600	7.200
PANTALONES	12	50	600	7.200
VESTIDOS DE NIÑA	12	125	1500	18.000
TERNOS DE NIÑA	12	90	1080	12.960
TOTAL				61.200
PRODUCCIÓN TOTAL DE LA EMPRESA AÑO 2014				10.200

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Para los siguientes años se proyecta tomando como referencia el incremento de la industria de fabricación de productos textiles, prendas de vestir, en un promedio de 1.90% anual, (Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales Anuales).

5.1.1 Presupuesto de egreso

a) Costos y gastos

✓ Materia prima directa

El siguiente cuadro muestra las proyecciones de la materia prima es:

CUADRO N°103

Materia prima directa proyectada (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Blusas	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Camisas	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Faldas	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Pantalones	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Vestidos de niña	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
Ternos de niña	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99
TOTAL	171.711,36	179.610,08	187.872,15	196.514,27	205.553,92
PROMEDIO	28.618,56	29.935,01	31.312,02	32.752,38	34.258,99

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Estos costos se determinaron en base a un promedio del porcentaje de previsión máximo y mínimo de la inflación anual del Banco Central del Ecuador.

Este promedio se obtuvo de la siguiente manera:

Previsión de Inflación = (Previsión Máxima + Previsión Mínima)/2

Previsión de Inflación = (4.62% + 4.58%)/2

Previsión de Inflación = 4.60% = 0.046

✓ Mano de obra directa

Este rubro está proyectado tomando en cuenta lo siguiente:

- ❖ Sueldos proyectados
- ❖ Décimo tercer sueldo proyectado
- ❖ Décimo cuarto sueldo proyectado
- ❖ Aporte patronal proyectado

- ❖ Vacaciones proyectado
- ❖ Fondos de reserva proyectados

A continuación se muestra la proyección de la remuneración de tres costureras las cuales reciben todos los beneficios de ley.

CUADRO N°104

Proyección de mano de obra directa (USD)-costureras

COSTURERAS					
Detalle	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo	12.560,79	13.781,75	15.121,38	16.591,24	18.203,97
Décimo Tercer Sueldo	1.046,73	1.148,48	1.260,12	1.382,60	1.517,00
Décimo Cuarto Sueldo	1.046,73	1.148,48	1.260,12	1.382,60	1.517,00
Aporte Patronal IESS	1.526,14	1.674,48	1.837,25	2.015,84	2.211,78
Vacaciones		574,24	630,06	691,30	758,50
Fondos de Reserva		1.148,48	1.260,12	1.382,60	1.517,00
Total	16.180,39	19.475,90	21.369,04	23.446,19	25.725,25

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Esta proyección se estimó en base al promedio de índice de variación porcentual de los cinco años anteriores respecto del sueldo básico unificado, que es de 0.0972.

Los fondos de reserva, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y aporte patronal, fueron calculados en base a este mismo porcentaje (0.0972). El cuadro que sigue, muestra el origen de este porcentaje:

CUADRO N°105

Porcentaje para proyección

Año	Sueldo Básico	Índice Variación %
2008	200,00	
2009	218,00	0,090
2010	240,00	0,101
2011	264,00	0,100
2012	292,00	0,106
2013	318,00	0,089
Suma índices de Variación		0,486
Promedio Índice Variación %		0,0972

Fuente: Investigación personal.
Elaborado por: La Autora

Estas variaciones porcentuales anuales resultaron de la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de Variación Porcentual} = \frac{\text{Sueldo Final}}{\text{Sueldo Inicial}} - 1$$

En el siguiente cuadro se detalla la proyección de mano de obra directa que será mediante un contrato a destajo. (5 bordadoras, 1 cortador, 1 dibujante).

CUADRO N°106

Proyección general de gano de obra directa (USD)-salarios

SALARIOS					
DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Bordadoras	7.834,04	8.595,53	9.431,05	10.347,79	11.353,63
Cortador	1.579,97	1.733,55	1.902,06	2.086,95	2.289,81
Dibujante	3.159,95	3.467,11	3.804,12	4.173,90	4.579,62
Total	12.573,96	13.796,19	15.137,24	16.608,63	18.223,05

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°107

Resumen de proyección de mano de obra directa (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Costureras	16.180,39	19.475,90	21.369,04	23.446,19	25.725,25
Bordadoras	7.834,04	8.595,53	9.431,05	10.347,79	11.353,63
Cortador	1.579,97	1.733,55	1.902,06	2.086,95	2.289,81
Dibujante	3.159,95	3.467,11	3.804,12	4.173,90	4.579,62
TOTAL	28.754,35	33.272,10	36.506,27	40.054,82	43.948,30

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

✓ Costos indirectos de fabricación

CUADRO N°108

Proyección costos indirectos de fabricación (USD)

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Mano de Obra Indirecta	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83
Materia Prima Indirecta	3.354,00	3.508,28	3.669,66	3.838,47	4.015,04
Suministros de Aseo y Limpieza	97,28	101,75	106,43	111,33	116,45
Servicios Básicos	2.259,36	2.363,29	2.472,00	2.585,71	2.704,66
Depreciación maquinaria y equipo	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
Mantenimiento Maquinaria y Equipo Producción	439,32	459,53	480,67	502,78	525,91
TOTAL	13.352,06	14.569,46	16.044,73	23.670,99	25.535,53

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

A continuación se muestra el detalle de Mano de Obra Indirecta:

CUADRO N°109

Proyección mano de obra indirecta (USD)

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Planchador	559,57	613,97	673,65	739,13	810,97
Lavandera	467,41	512,84	562,69	617,39	677,40
Supervisor de ventas	5.393,46	6.228,14	7.297,97	14.494,53	15.903,45
TOTAL	6.420,45	7.354,95	8.534,31	15.851,05	17.391,83

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

✓ Materia prima indirecta por prenda

CUADRO N°110

Producto: blusas

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Vikan Hilos De Coser Todos Los Colores(Máquina Recta)	391,62	409,64	428,48	448,19	468,81
Hilos talla (Máquina Overlok)	564,84	590,82	618,00	646,43	676,16
Cajas de hilos de bordar	1.204,99	1.260,42	1.318,40	1.379,05	1.442,48
Fundas de Tagua (1.000) unid.	53,35	55,80	58,37	61,05	63,86
Tallas (Metro)	15,06	15,76	16,48	17,24	18,03
Cubos de Cordón	263,59	275,72	288,40	301,67	315,54
Etiquetas (Metro)	502,08	525,18	549,33	574,60	601,03
Total Materia Prima	2.995,53	3.133,33	3.277,46	3.428,23	3.585,92

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°111

Producto: camisas

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Vikan Hilos De Coser Todos Los Colores(Máquina Recta)	391,62	409,64	428,48	448,19	468,81
Hilos talla (Máquina Overlok)	564,84	590,82	618,00	646,43	676,16
Cajas de hilos de bordar	1.204,99	1.260,42	1.318,40	1.379,05	1.442,48
Botones Tagua (1.000) unid.	53,35	55,80	58,37	61,05	63,86
Fundas de Tagua (1.000) unid.	53,35	55,80	58,37	61,05	63,86
Tallas (Metro)	320,08	334,80	350,20	366,31	383,16
Cubos de Cordón	263,59	275,72	288,40	301,67	315,54
Etiquetas (Metro)	376,56	393,88	412,00	430,95	450,78
Total Materia Prima	3.228,37	3.376,88	3.532,22	3.694,70	3.864,65

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°112

Producto: faldas

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Vikan Hilos De Coser Todos Los Colores(Máquina Recta)	391,62	409,64	428,48	448,19	468,81
Hilos talla (Máquina Overlok)	564,84	590,82	618,00	646,43	676,16
Cajas de hilos de bordar	1.204,99	1.260,42	1.318,40	1.379,05	1.442,48
Tallas (Metro)	11,30	11,82	12,36	12,93	13,52
Etiquetas (Metro)	376,56	393,88	412,00	430,95	450,78
Cubo de Elástico	195,81	204,82	214,24	224,10	234,40
Total Materia Prima	2.745,12	2.871,40	3.003,48	3.141,64	3.286,16

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°113

Producto: pantalones

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Vikan Hilos De Coser Todos Los Colores(Máquina Recta)	391,62	409,64	428,48	448,19	468,81
Hilos talla (Máquina Overlok)	564,84	590,82	618,00	646,43	676,16
Cajas de hilos de bordar	1.204,99	1.260,42	1.318,40	1.379,05	1.442,48
Fundas de Tagua (1.000) unid.	106,69	111,60	116,73	122,10	127,72
Tallas (Metro)	11,30	11,82	12,36	12,93	13,52
Cubos de cordón	527,18	551,43	576,80	603,33	631,09
Etiquetas (Metro)	376,56	393,88	412,00	430,95	450,78
Cubos de Elástico	195,81	204,82	214,24	224,10	234,40
Total Materia Prima	3.379,00	3.534,43	3.697,02	3.867,08	4.044,96

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°114

Producto: vestidos de niña

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	391,62	409,64	428,48	448,19	468,81
Hilos talla (Máquina Overlok)	564,84	590,82	618,00	646,43	676,16
Cajas de hilos de bordar	1.204,99	1.260,42	1.318,40	1.379,05	1.442,48
Botones Tagua (1.000) unid.	480,11	502,20	525,30	549,46	574,74
Tallas (Metro)	28,24	29,54	30,90	32,32	33,81
Etiquetas (Metro)	941,40	984,70	1.030,00	1.077,38	1.126,94
Cubos de Elástico	195,81	204,82	214,24	224,10	234,40
Total Materia Prima	3.807,02	3.982,14	4.165,32	4.356,93	4.557,35

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°115

Producto: ternos de niñas

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Vikan Hilos de coser todos los colores (Máquina Recta)	391,62	409,64	428,48	448,19	468,81
Hilos talla (Máquina Overlok)	564,84	590,82	618,00	646,43	676,16
Cajas de hilos de bordar	1.204,99	1.260,42	1.318,40	1.379,05	1.442,48
Tagua (1.000) unid.	373,42	390,60	408,57	427,36	447,02
Tallas (Metro)	20,71	21,66	22,66	23,70	24,79
Cubos de cordón	527,18	551,43	576,80	603,33	631,09
Etiquetas (Metro)	690,36	722,12	755,33	790,08	826,42
Cubos de Elástico	195,81	204,82	214,24	224,10	234,40
Total Materia Prima	3.968,94	4.151,51	4.342,48	4.542,24	4.751,18

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°116

Resumen de la materia prima indirecta proyectada prendas de vestir bordadas a mano (USD)

MPI	AÑO 2014 (\$)	AÑO 2015 (\$)	AÑO 2016 (\$)	AÑO 2017 (\$)	AÑO 2018 (\$)
Blusas	2.995,53	3.133,33	3.277,46	3.428,23	3.585,92
Camisas	3.228,37	3.376,88	3.532,22	3.694,70	3.864,65
Faldas	2.745,12	2.871,40	3.003,48	3.141,64	3.286,16
Pantalones	3.379,00	3.534,43	3.697,02	3.867,08	4.044,96
Vestidos de niña	3.807,02	3.982,14	4.165,32	4.356,93	4.557,35
Ternos de niña	3.968,94	4.151,51	4.342,48	4.542,24	4.751,18
TOTAL	20.123,99	21.049,70	22.017,98	23.030,81	24.090,23
PROMEDIO	3.354,00	3.508,28	3.669,66	3.838,47	4.015,04

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

A continuación se muestra el detalle de la depreciación de la maquinaria y equipo de producción:

CUADRO N°117

Depreciación de maquinaria y equipo de producción (USD)

DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL - AÑOS	%	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Maquinaria y Equipo de producción	10	10%	781,66	781,66	781,66	781,66	781,66
TOTAL			781,66	781,66	781,66	781,66	781,66

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

✓ Gastos administrativos

Estos gastos administrativos incluyen remuneraciones del gerente y contador, suministros de aseo y limpieza, suministros de oficina, servicios básicos, arriendo y depreciaciones.

A continuación se indica los valores de remuneraciones administrativas:

CUADRO N°118

Proyección remuneración gerente (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo	5.924,90	6.500,82	7.132,73	7.826,06	8.586,78
Décimo Tercer Sueldo	493,74	541,74	594,39	652,17	715,56
Décimo Cuarto Sueldo	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Aporte Patronal IESS	719,88	789,85	866,63	950,87	1.043,29
Vacaciones		270,87	297,20	326,09	357,78
Fondos de Reserva		541,74	594,39	652,17	715,56
Total	7.487,43	9.027,84	9.905,38	10.868,22	11.924,65

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°119

Proyección remuneración contador (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo	5.266,58	5.778,51	6.340,20	6.956,50	7.632,69
Décimo Tercer Sueldo	438,88	481,54	528,35	579,71	636,06
Décimo Cuarto Sueldo	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Aporte Patronal IESS	639,89	702,09	770,33	845,21	927,37
Vacaciones		240,77	264,18	289,85	318,03
Fondos de Reserva		481,54	528,35	579,71	636,06
Total	6.694,26	8.067,28	8.851,45	9.711,85	10.655,88

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

En estos gastos de administración también se incluyen las depreciaciones como se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO N°120

Depreciaciones en administración (USD)

DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL - AÑOS	%	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Muebles y Enseres	10	10%	210,83	210,83	210,83	210,83	210,83
Equipo de Computación	3	33%	464,42	464,42	464,42	0,00	0,00
Equipo de Oficina	10	10%	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40
TOTAL DEPRECIACIONES			679,65	679,65	679,65	215,23	215,23

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°121

Amortización gastos de constitución (USD)

DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL - AÑOS	%	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Gastos de Constitución	5	20%	188,00	188,00	188,00	188,00	188,00
TOTAL AMORTIZACIÓN			188,00	188,00	188,00	188,00	188,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°122

Total gastos administrativos (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo Gerente	7.487,43	9.027,84	9.905,38	10.868,22	11.924,65
Sueldo Contador	6.694,26	8.067,28	8.851,45	9.711,85	10.655,88
Suministros de Aseo y Limpieza	5,32	5,57	5,82	6,09	6,37
Suministros de oficina	117,99	123,42	129,09	135,03	141,24
Servicios Básicos	123,59	129,27	135,22	141,44	147,94
Depreciación Muebles y Enseres	210,83	210,83	210,83	210,83	210,83
Depreciación Equipo de Computación	464,42	464,42	464,42	0,00	0,00
Depreciación Equipo de Oficina	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40
Amortización Gastos de Constitución	188,00	188,00	188,00	188,00	188,00
Total	15.296,24	18.221,03	19.894,62	21.265,86	23.279,31

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

✓ Gastos de venta

Estos gastos incluyen remuneraciones de un supervisor de ventas y de un vendedor, suministros de aseo y limpieza, servicios básicos y publicidad.

CUADRO N°123

Proyección remuneración supervisor de ventas (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo	4.186,93	4.593,92	5.040,46	5.530,41	6.067,99
Décimo Tercer Sueldo	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Décimo Cuarto Sueldo	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Aporte Patronal IESS	508,71	558,16	612,42	671,95	737,26
Vacaciones		191,41	210,02	230,43	252,83
Fondos de Reserva		382,83	420,04	460,87	505,67
Total	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°124

Proyección remuneración vendedor (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo	4.186,93	4.593,92	5.040,46	5.530,41	6.067,99
Décimo Tercer Sueldo	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Décimo Cuarto Sueldo	348,91	382,83	420,04	460,87	505,67
Aporte Patronal IESS	508,71	558,16	612,42	671,95	737,26
Vacaciones		191,41	210,02	230,43	252,83
Fondos de Reserva		382,83	420,04	460,87	505,67
Total	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°125

Total gastos de venta (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Sueldo Supervisor de Comercialización	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08
Sueldo Vendedor	5.393,46	6.491,97	7.123,01	7.815,40	8.575,08
Suministros de Aseo y Limpieza	42,04	43,98	46,00	48,12	50,33
Servicios Básicos	976,50	1.021,41	1.068,40	1.117,55	1.168,95
Publicidad	3.891,12	4.070,11	4.257,34	4.453,17	4.658,02
Total	15.696,59	18.119,44	19.617,76	21.249,63	23.027,47

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

✓ Gastos financieros

Como se puso de manifiesto al principio de este capítulo, la inversión requiere de \$ 20.000,00 financiado por el Banco Nacional de Fomento. A continuación se expone la tabla de amortización de la deuda.

Esta amortización se refleja en forma anual.

La tasa de interés activa es de 11.20% anual.

CUADRO N°126

Tabla de amortización de la deuda

MÉTODO	ABONOS CONSTANTES A CAPITAL
MONTO	20.000,00
Períodos Anuales	5
Tasa Interés Anual	11,20%

A	B	C	D	E
Nº de Abonos	Cuota Anual	Interés	Abono Capital	Saldo Capital
	$B=C+D$	$C=E*i$	$D=E/A$	$E=E-D$
0				20.000,00
1	6.240,00	2.240,00	4.000,00	16.000,00
2	5.792,00	1.792,00	4.000,00	12.000,00
3	5.344,00	1.344,00	4.000,00	8.000,00
4	4.896,00	896,00	4.000,00	4.000,00
5	4.448,00	448,00	4.000,00	0,00

Fuente: BNF
Elaborado por: La Autora

5.1.2 Valor de rescate

A continuación se muestra el cuadro que determina el valor de rescate al final de los cinco años.

CUADRO N°127

Valor de rescate (USD)

DETALLE	VALOR INICIAL
Maquinaria y Equipo de producción	7.816,55
Muebles y Enseres	2.108,29
Equipo de Computación	1.407,34
Equipo de Oficina	44,00
Valor de Rescate	11.376,18
Valor de Rescate 85%	9.669,75

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.1.3 Ingresos adicionales

CUADRO N°128

Otros ingresos anuales (USD)

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Fundas de tela	151	158	165	172	180
Total fundas	151	158	165	172	180
Valor Unitario de la funda	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Ingresos por venta de funda	22,59	23,63	24,72	25,86	27,05

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.1.4 Valores a reinvertir

CUADRO N°129

Reinversión (USD)

DETALLE	CANTIDAD	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Moldes de cartón	10		9,30		10,18
Agujas (Máquina Overlok)	5		0,82		0,90
Agujas (Máquina Recta)	3	1,57	1,64	1,72	1,80
Esferos Carioca	5	4,03	4,21	4,41	4,61
Agujas de mano	1	1,05	1,09	1,14	1,20
Fundas Plásticas (Paquete)	1	3,66	3,83	4,01	4,19
TOTAL		19,98	20,90	21,86	22,86

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Estos valores se encuentran registrados en el Cuadro N°98 donde están incluidos los costos indirectos de fabricación de la empresa, dichos valores son sumados a la materia prima indirecta ya que forman parte de ella y son valores de muy poco valor, motivo por el cual no está reflejado en el estado de flujo de efectivo.



5.2 Estados financieros

5.2.1 Estado de situación financiera

Es el estado básico, que demuestra la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad. Trata de la descripción de la organización en términos de sus activos y su relación con los pasivos, capital contable y el patrimonio.

Para el inicio de las actividades de la empresa “**Bellísimas Creaciones**”, se cuenta con el siguiente estado de situación financiera:

CUADRO N°130
Estado de situación financiera
BELLÍSIMAS CREACIONES
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2013
(Expresado en dólares)



ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Capital de Trabajo	8.686,64	Obligaciones Largo Plazo	
ACTIVO NO CORRIENTE		(Préstamo Bancario por Pagar)	20.000,00
Propiedades, Planta y Equipo		PATRIMONIO NETO	
Maquinaria y Equipo de producción	7.816,55		
Obra Civil	32.908,00		
Menaje para Producción	100,00		
Muebles y Enseres	2.108,29		
Equipo de Computación	1.407,34		
Equipo de Oficina	44,00		
Terreno	3.079,17	Capital	
Activo Intangible		Capital Propio	37.089,99
Gastos de Constitución	940,00		
Total Activo	57.089,99	Total Pasivo + Patrimonio	57.089,99
 Gerente		 Contador	

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.2.2 Estado de resultados

Representa un resumen de los resultados financieros que proyecta alcanzar la futura empresa durante un plazo determinado, el mismo que se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO N°131
Estado de resultados integral
BELLÍSIMAS CREACIONES
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
Del.....al.....
(Expresado en dólares)

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	129.947,23	144.651,54	155.641,69	174.579,48	187.811,93
(-) Costo de Operación	70.724,96	77.795,67	83.863,03	96.478,19	103.742,82
= Utilidad Bruta en Ventas	59.222,27	66.855,87	71.778,66	78.101,29	84.069,11
(-) Gastos Administrativos	15.296,24	18.221,03	19.894,62	21.265,86	23.279,31
(-) Gastos de Ventas	15.696,59	18.119,44	19.617,76	21.249,63	23.027,47
=Utilidad Operativa	28.229,45	30.515,41	32.266,28	35.585,81	37.762,32
(-) Gastos Financieros	2.240,00	1.792,00	1.344,00	896,00	448,00
(+) Otros Ingresos	22,59	23,63	24,72	25,86	27,05
= Utilidad Neta antes del 15% participación Trabajadores	26.012,04	28.747,04	30.947,00	34.715,67	37.341,37
(-) 15% Participación Trabajadores	3.901,81	4.312,06	4.642,05	5.207,35	5.601,21
= Utilidad Antes de Impuestos	22.110,23	24.434,98	26.304,95	29.508,32	31.740,16
(-) 22% Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
= Utilidad Neta del Ejercicio	22.110,23	24.434,98	26.304,95	29.508,32	31.740,16
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  Gerente </div> <div style="text-align: center;">  Contador </div> </div>					

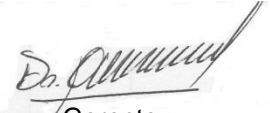

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Como se puede observar el proyecto es rentable en términos financieros y su real comportamiento dependerá de implementar una adecuada administración y de calidad en los productos, esto permitirá asegurar un nivel de rentabilidad óptimo que recupere las inversiones iniciales y justifique el riesgo incurrido.

5.2.3 Estado de flujo de efectivo

En definitiva, el flujo de efectivo, es el resumen del comportamiento financiero de la futura empresa, que muestra de donde obtiene el efectivo o los fondos y en qué se aplicarán.

CUADRO N°132
Estado de flujo de efectivo
BELLÍSIMAS CREACIONES
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
Al.....
(Expresado en dólares)

DETALLE	AÑO 0	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
INVERSIÓN						
Propia	37.089,99					
Préstamo L/P	20.000,00					
INGRESOS:						
OPERACIÓN						
Utilidad Neta del Ejercicio		22.110,23	24.434,98	26.304,95	29.508,32	31.740,16
Depreciaciones		1.461,31	1.461,31	1.461,31	996,88	996,88
Amortización		188,00	188,00	188,00	188,00	188,00
OTROS INGRESOS						
Valor de Rescate						9.669,75
Total Ingresos		23.759,54	26.084,29	27.954,26	30.693,20	42.594,80
EGRESOS:						
OPERACIÓN						
Reinversión			0,00	0,00	0,00	0,00
FINANCIAMIENTO						
Pago de Préstamo L/P		4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Total Egresos		4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Flujo de Efectivo Neto Proyectado	57.089,99	19.759,54	22.084,29	23.954,26	26.693,20	38.594,80
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  Gerente </div> <div style="text-align: center;">  Contador </div> </div>						

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.3 Evaluación financiera

La evaluación financiera tiene como objetivos: calcular, estimar los beneficios netos que esperan de la inversión que se realizará en la implementación de la empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano, para lo cual se usa y maneja las principales técnicas de evaluación financiera como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de retorno (TIR), Relación Beneficio/Costo y Período de Recuperación.

5.3.1 VAN

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de los flujos de efectivo futuros, originados por la inversión. Se trata de traer a valor actual los flujos de efectivo futuros del proyecto.

Para conocer la tasa de descuento se llevó a cabo el siguiente cálculo:

CUADRO N°133

Cálculo de la tasa de descuento

INVERSIÓN	VALOR INVERSIÓN	% DE INVERSIÓN	TASA PONDERACIÓN		VALOR PONDERADO
Propia	37.089,99	0,65	Pasiva	0,095	0,0617
Financiada	20.000,00	0,35	Activa	0,112	0,0392
Total	57.089,99	1,00			0,1010

Fuente: Tasas de interés del BCE y BNF
Elaborado por: La Autora

$$\text{Tasa de Descuento} = (1+C_k) * (1+ \text{inflación}) - 1$$

$$\text{Tasa de Descuento} = (1+0.1010) * (1+ 0.046) - 1$$

$$\text{Tasa de Descuento} = 0.1515$$

Tasa de Descuento = 15%

Una vez que se ha conocido la tasa de descuento se muestra el cálculo del VAN:

Fórmula de Cálculo:

$$VAN = \sum \frac{VfI}{(1+i)^n} - \sum \frac{VfE}{(1+i)^n}$$

VfI = Flujo de Efectivo Neto Ingresos

VfE = Flujo de Efectivo Neto Egresos

i = Tasa de descuento

$$VfI = \frac{19.759,54}{(1+0.1515)^1} + \frac{22.084,55}{(1+0.1515)^2} + \frac{23.954,26}{(1+0.1515)^3} + \frac{26.693,20}{(1+0.1515)^4} + \frac{38.594,80}{(1+0.1515)^5}$$

$$VfE = \frac{57.089,99}{(1+0.1515)^0}$$

$$VAN = 87.728,53 - 57.089,99$$

$$VAN = 26.638,54$$

CUADRO N°134

Valor actual neto (USD)

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	-57.089,99	57.089,99
1	19.759,54	17.158,34
2	22.084,29	16.652,54
3	23.954,26	15.684,78
4	26.693,20	15.177,31
5	38.594,80	19.055,55

Fuente: Flujo de Efectivo
Elaborado por: La Autora

Los flujos de efectivo actualizados indican que el proyecto es factible, ya que representa un valor positivo mayor a cero.

5.3.2 TIR

Es el segundo indicador más utilizado en evaluación de un proyecto, consiste en una medida de rentabilidad más adecuada, ya que indica la capacidad que tiene el proyecto de producir utilidades, independientemente de las condiciones del inversionista. Entonces la TIR de un proyecto es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. Luego si el VAN (i) = 0, entonces TIR= (i).

El presente resultado obtenido 0.3148646; la TIR determina que el proyecto es viable, debido a que es mayor que la tasa de descuento para el VAN. A continuación se presenta el cálculo de la TIR:

$$VfI = \frac{19.759,54}{(1+0.1515)^1} + \frac{22.084,55}{(1+0.1515)^2} + \frac{23.954,26}{(1+0.1515)^3} + \frac{26.693,20}{(1+0.1515)^4} + \frac{38.594,80}{(1+0.1515)^5}$$

$$VfE = \frac{57.089,99}{(1+0.1515)^0}$$

$$VAN = 57-089,99 - 57.089,99$$

$$VAN = 00$$

CUADRO N°135

Tasa interna de retorno (USD)

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	57.089,99	57.089,99
1	19.759,54	15.027,81
2	22.084,29	12.773,84
3	23.954,26	10.537,55
4	26.693,20	8.930,52
5	38.594,80	9.820,27

Fuente: Flujo de Efectivo
Elaborado por: La Autora

5.3.3 Relación costo beneficio

El Beneficio / Costo se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos, la fórmula para determinar es:

$$B/C = \frac{\sum \text{Valor Presente de los Ingresos}}{\sum \text{Valor Presente de los Egresos}} - 1$$

CUADRO N°136

Relación costo / beneficio (USD)

Años	INGRESOS	VPI	EGRESOS	VPE
1	129.969,83	112.860,27	86.021,20	74.697,15
2	144.675,18	109.091,55	96.016,70	72.400,88
3	155.666,41	101.927,31	103.757,65	67.938,47
4	174.605,34	99.277,70	117.744,04	66.947,31
5	187.838,98	92.742,42	127.022,14	62.715,10

Fuente: Flujo de Efectivo
Elaborado por: La Autora

$$B/C = \frac{515.899,25}{344.698,92} - 1$$

$$B/C = 1,50 - 1$$

$$B/C = 0,50$$

Este resultado determina que: Por cada dólar invertido se va a tener una ganancia de 0.50 dólares. Lo que permite tener plena confiabilidad en el proyecto a emprender.

5.3.4 Período de recuperación de la inversión

Este indicador de evaluación financiera permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados que recupera el proyecto.

A continuación se muestra el cálculo para determinar este tiempo:

CUADRO N°137

Período de recuperación de la inversión

DETALLE	VALOR
Inversión	57.089,99
Flujo Año 1	19.759,54
Diferencia por cubrir	37.330,45

Fuente: Flujo de Efectivo
Elaborado por: La Autora

En el primer año la inversión se recuperará en \$ 22.085,55 y en el segundo año se recuperará el resto \$ 37.330,45

Flujo Año 2 22.080,55 1 Año

Diferencia por cubrir 37.330,45 x= 1,69 Años

❖ 12 Meses 100%

X 69%

X = 8,28 Meses

❖ 30 Días 100%

X 28%

X = 8 Días

El tiempo de recuperación de la inversión es de 1 año, 8 meses y 8 días.

5.3.5 Punto de equilibrio por prenda

El punto de equilibrio representa el valor en la cual los ingresos son iguales a los costos y gastos; por ende, en este punto, no existirá ni pérdida ni ganancias.

A continuación se presenta el punto de equilibrio para cada prenda de vestir bordada a mano.

CUADRO N°138

Producto: blusas

PEP =	$\frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$	=	$\frac{85.776,44}{2,99766558}$	=	28.614
	Inversión Fija		47.463,35		
	Costos Fijos		38.313,09		
	PVu		14,99		
	CVu		11,99		

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°139

Producto: camisas

PEP =	$\frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$	=	$\frac{85.776,44}{3,60528341}$	=	23.792
	Inversión Fija		47.463,35		
	Costos Fijos		38.313,09		
	PVu		18,03		
	CVu		14,42		

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°141

Producto: faldas

PEP =	$\frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$	=	$\frac{85.776,44}{3,58850382}$	=	23.903
	Inversión Fija		47.463,35		
	Costos Fijos		38.313,09		
	PVu		17,94		
	CVu		14,35		

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°142

Producto: pantalones

PEP =	$\frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$	=	$\frac{85.776,44}{3,61051341}$	=	23.757
	Inversión Fija		47.463,35		
	Costos Fijos		38.313,09		
	PVu		18,05		
	CVu		14,44		

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°143

Producto: vestidos de niña

PEP =	$\frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$	=	$\frac{85.776,44}{1,45015013}$	=	59.150
	Inversión Fija		47.463,35		
	Costos Fijos		38.313,09		
	PVu		7,25		
	CVu		5,80		

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°144

Producto: ternos de niña

PEP =	$\frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$	=	$\frac{85.776,44}{2,01722087}$	=	42.522
	Inversión Fija		47.463,35		
	Costos Fijos		38.313,09		
	PVu		10,09		
	CVu		8,07		

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

El punto de equilibrio para cada una de las prendas, adquiriendo 12 rollos de tela para cada textil, indica que la empresa necesita vender: 28.432 blusas, 23.641 camisas, 23.750 faldas, 23.607 pantalones, 58.779 vestidos de niña, 42.257 ternos de niña para empezar a recuperar la inversión fija.

CUADRO N°145

Punto de equilibrio del proyecto-prendas de vestir bordadas a mano

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Blusas	28.614
Camisas	23.792
Faldas	23.903
Pantalones	23.757
Vestidos de niñas	59.150
Ternos de niñas	42.522
TOTAL	201.739
PROMEDIO	33.623

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

El punto de equilibrio del proyecto, adquiriendo 12 rollos de tela en los cuales incluye la confección de; blusas, camisas, faldas, pantalones, vestidos de niña y ternos de niña, indica que la empresa necesita vender 33.623 prendas para empezar a recuperar la inversión fija.

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Constitución jurídica

Esta empresa tendrá personería Unipersonal y para el funcionamiento legal de la empresa será necesario presentar una serie de registros dentro de la jurisdicción del cantón Ibarra como los siguientes:

6.1.1 Patente municipal

El valor de la patente para este tipo de empresa comercial es el equivalente a 40.00usd mas el valor de bomberos que es USD 20,00. Al ser la patente de funcionamiento un título de crédito significa que su valor no es constante siempre habrá verificaciones de cambios en la estructura de la empresa lo que variará su valor.

a) Inscripción en el registro de actividades económicas personas naturales

- Ruc
- Cedula de identidad y certificado de votación actualizado
- Nombre completo del dueño de casa donde funciona la actividad económica, o pago del impuesto predial.
- Permiso de cuerpo de bomberos.
- En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cédula y certificado de votación.

b) Registro único de contribuyentes (RUC)

Una persona natural debe reunir los siguientes requisitos para su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC):

- ✓ Copia del estatuto de creación de inscripción correspondiente a la Ley de creación o Acuerdo Ministerial según corresponda.
- ✓ Fotocopia de la Cédula de Identidad del Representante legal.
- ✓ Original y copia del Certificado de Votación.
- ✓ Fotocopia que certifique la dirección del establecimiento donde se desarrolla la actividad económica, recibo de luz, agua o teléfono.

c) Cámara de producción

Toda actividad productiva aunque no de manera obligatoria deberá afiliarse a la respectiva cámara según la actividad, en este caso a la cámara de la producción del cantón Ibarra. Los requisitos para esta afiliación son:

- Copia Xerox del RUC
- Copia Xerox de la cedula de ciudadanía
- Certificado de honorabilidad
- Declaración juramentada del capital invertido
- Pago mensual, para este proyecto USD \$ 5,00
- Fotografías (3), para el carné y el registro

6.2 Filosofía institucional

Para el comienzo de las actividades productivas de una empresa es necesario disponer de un nombre, logotipo e identificación misma de la empresa, la cual ayudara para su reconocimiento;

a) Nombre de la Empresa

Con el objetivo de que la empresa tenga un nombre que abarque el significado de lo que se produce, su nombre ha sido definido como **“Bellísimas Creaciones”**.

Su slogan **“Siente fresca al caminar, Con la moda Artesanal...”** espera transmitir la importancia que tiene adquirir estos textiles y demostrar

que estas prendas son muy cómodas al usarlas con un toque especial marcadas en ellas, como variedades de dibujos que son bordados a mano, lo que les hace únicas y exclusivas.

Logotipo:



6.2.1. Misión.

“Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, con productos de excelente calidad, exclusivos diseños y modelos, que demandan los mercados para lograr la máxima rentabilidad. Fabricados a base de telas e hilos finos, que puedan servir como una alternativa en prendas de vestir”.

6.2.2. Visión

“En el 2016 Bellísimas Creaciones será una empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano, con alto reconocimiento en su marca, reconocida como líder en innovación, calidad, precios y servicio en el mercado nacional; Para conseguir este fin la empresa en su conjunto estará comprometida con el cumplimiento de los objetivos planteados para alcanzar el máximo posicionamiento en el mercado, a través de la gustos y preferencias de nuestros clientes.”

6.2.3. Principios

Son componentes éticos que permitirán la toma de decisiones dentro de la organización. La empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano tendrá los siguientes principios:

✓ Trabajo en equipo

Será necesario e importante estructurar el trabajo en equipo como una herramienta básica para que los procesos tengan mínimos de errores y permita una mayor eficiencia de los recursos invertidos sobre los resultados obtenidos.

✓ Calidad

Cada uno de los miembros de la empresa debe realizar su trabajo eficientemente para satisfacer las necesidades de los clientes.

✓ Competitividad

Capacidad para poder generar un producto a un costo atractivo y competitivo en el mercado.

6.2.4. Valores

Son las actitudes morales que permiten trabajar con responsabilidad, ética y social para el cumplimiento de las labores institucionales.

✓ Honestidad y transparencia

Fomenta la integridad del talento humano, mismo que actúa con ética, honestidad y transparencia en cada uno de sus actos para con la sociedad, clientes, organismos legales y estatales.

✓ **Compromiso**

Estar conscientes de la obligación contraída al aceptar el cargo, no solo con la empresa sino con la sociedad a la cual prestamos nuestros servicios.

✓ **Puntualidad**

Dar el ejemplo al personal con el inicio de las actividades planificadas a la hora y fecha determinadas para incentivarlos y darle la importancia que amerita este valor.

6.2.5. Objetivos de la empresa

- **Objetivo general**

Captar una buena participación del mercado interno y externo a través los turistas nacionales y extranjeros que le permita generar altas rentabilidades y mantener un excelente recurso humano altamente competitivo.

- **Objetivos específicos**

- ✓ Conseguir que los clientes, tanto externos como internos, sientan que son muy importantes para la empresa.
- ✓ Alcanzar las ventas mensuales propuestas para generar rentabilidad.
- ✓ Alcanzar un gran posicionamiento en el mercado mediante campañas publicitarias.
- ✓ Generar y mantener estrategias innovadoras que nos permitan alcanzar nuestras metas y objetivos propuestos.

6.2.6. Políticas de la empresa

Las políticas son una guía para el diario desenvolvimiento de las actividades en la empresa.

- Tomar decisiones democráticamente.
- Establecer horarios de trabajo y sanciones por Incumplirlos.
- Delegar responsables para cada actividad.
- Organizar el trabajo, mediante la realización de un cronograma detallado.
- Determinar un día en la semana para reuniones de evaluación de trabajos asignados.
- Asegurar condiciones laborales dignas y saludables para los empleados y empleadores.
- Comercializar prendas de calidad.
- Mantener relaciones de trabajo y firmar contratos con los trabajadores

6.3 Estructura orgánica

La estructura orgánica de la empresa de bordados está determinada por los cargos específicos para operar en forma organizada y que se aproveche en forma eficiente los recursos de la organización

El organigrama determina los procesos y funciones de:

- ✓ Gerencia
- ✓ Contabilidad
- ✓ Supervisión de Producción.
- ✓ Producción
- ✓ Supervisión de comercialización
- ✓ Ventas

Este tipo de organización está enfocado para facilitar la comunicación en dos vías en toda la empresa y proporcionar una estructura adecuada para

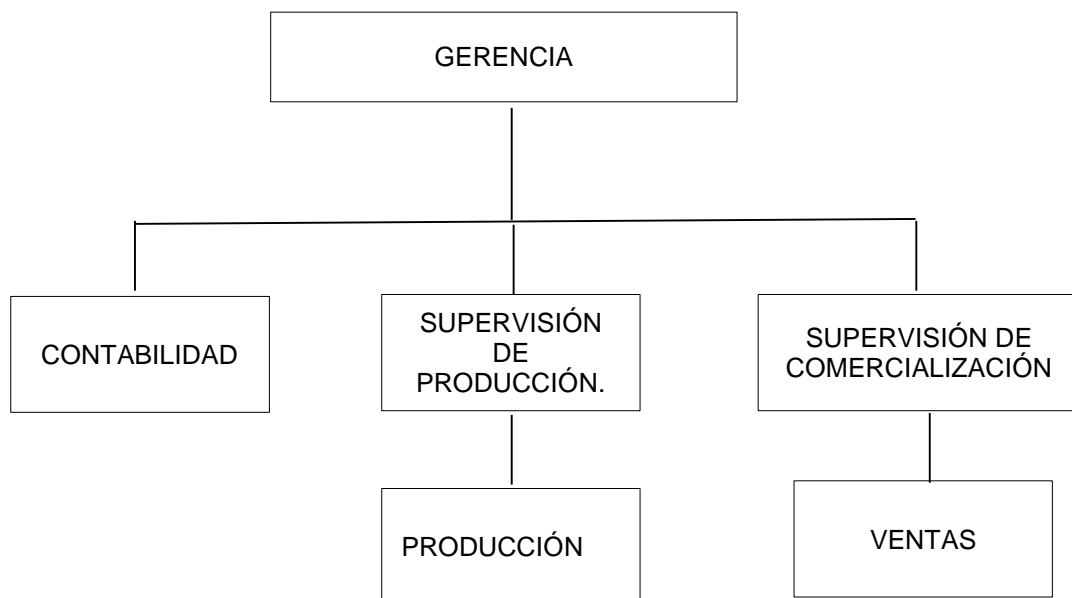
tomar decisiones y jerarquizar los diferentes procesos de producción y administración de la empresa.

Este organigrama tiene como finalidad convertir la misión y visión en realidad y alcanzar las metas propuestas consideradas en el análisis de mercado y en la ingeniería del proyecto.

GRÁFICO Nº30

Organigrama estructural

“BELLÍSIMAS CREACIONES”



Elaborado por: La Autora

Niveles administrativos

Los niveles administrativos de las empresas son aquellos por los cuales están estructuradas estas empresas, y están representados por funcionarios que realizan actividades que van acordes a cada nivel administrativo.

a) Nivel ejecutivo

Es el segundo al mando de la organización, es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas,

normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.

b) Nivel de apoyo

Determina el acto de realizar las siguientes actividades: llevar un registro contable, realizar documentos de compras, ingresos y egresos. Además de ser un miembro importante en la asesoría de la toma de decisiones respecto de las situaciones económicas de la empresa. En este nivel se encuentra la contadora de la empresa.

c) Nivel operativo

Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.

En este nivel de la empresa se encuentran los supervisores de producción y ventas, así como también sus respectivos subordinados que son las modistas y el personal de ventas.

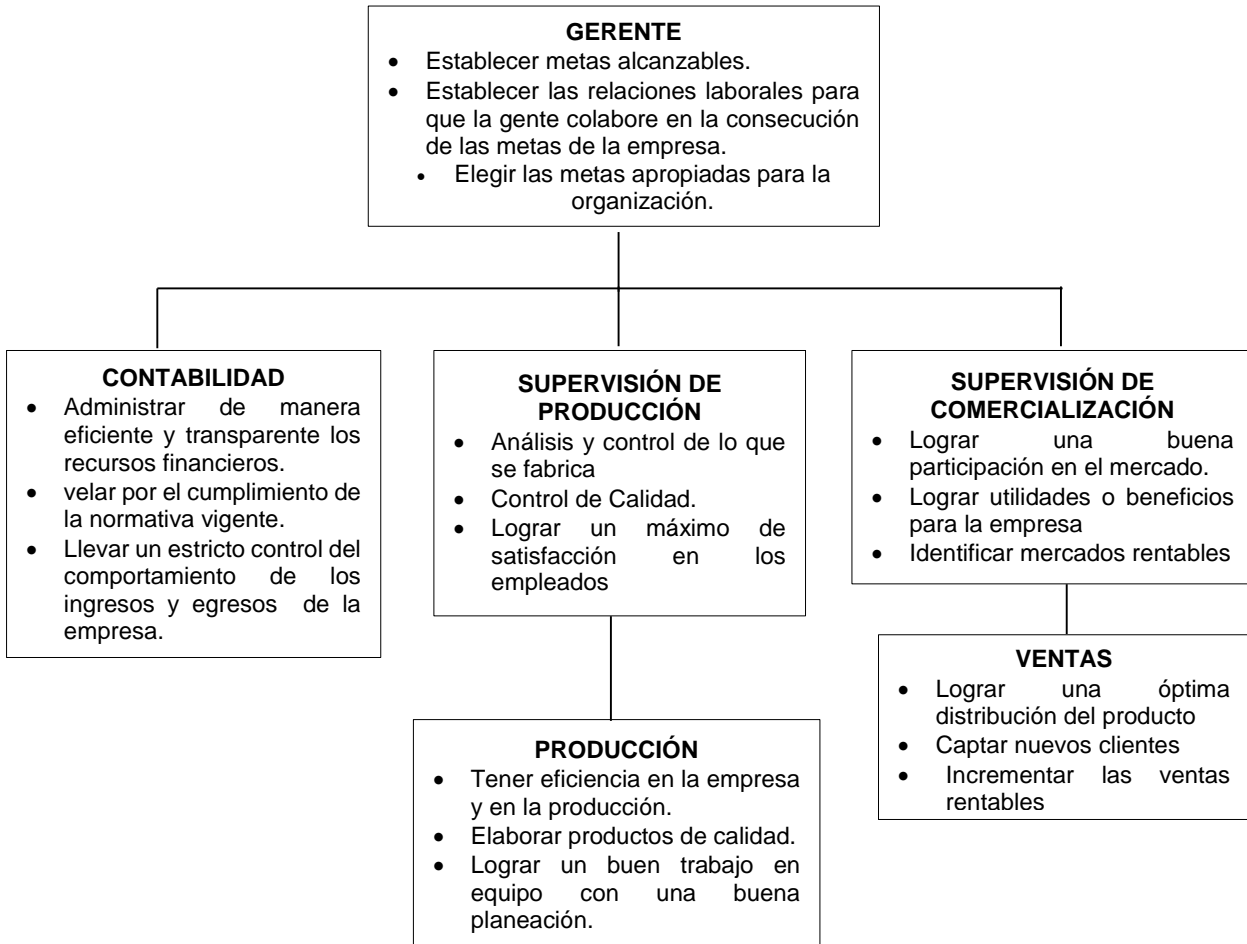
6.3.1 Organigrama funcional

A continuación se puede apreciar la estructura funcional de la empresa:

GRÁFICO N°31

Organigrama funcional

“BELLÍSIMAS CREACIONES”



Elaborado por: La Autora

Para el desarrollo operacional de “BELLÍSIMA CREACIONES” en su etapa inicial requerirá de un mínimo personal administrativo y operativo para su normal funcionamiento.

La delineación del perfil debe contener preparación académica, características físicas, habilidades técnicas y mentales.

A continuación se detalla la descripción de puestos y funciones que tienen bajo su responsabilidad cada uno de los miembros de esta organización.

Identificación del Cargo: GERENTE GENERAL

Finalidad del Cargo:

Establecer un liderazgo de manera que controle y evalúe las actividades de trabajo de manera que mantenga la imagen empresarial.

Funciones:

- Ejercer la representación legal judicial y extrajudicial de “Bellísimas creaciones” Desarrollar y ejecutar planes y programas para alcanzar los objetivos organizacionales.
- Dirigir y coordinar las actividades de la empresa.
- Programar y administrar los recursos económicos.
- Evaluar y analizar los resultados operacionales, administrativos y financieros de la microempresa.

Requerimientos:

Formación

- Título de tercer nivel

Conocimientos

- Administración de Empresas o afines.
- Conocimientos De Contabilidad, Administración, ventas, marketing, software contable.
- Experiencia de 2 años en cargos similares.

Habilidades

- Administración, control y orden
- Manejo eficiente de talento humano
- Relaciones interpersonales
- Actitud negociadora

Características

- Honestidad, ética profesional, innovador, creativo

Identificación del Cargo: CONTADORA

Finalidad del Cargo:

Mantener la información actualizada sobre el estado financiero y presupuestario de la empresa facilitando así la gestión comercial.

Funciones:

- Elaborar variaciones presupuestarias.
- Archivos de contabilidad.
- Procesar información para elaborar los reportes fiscales.
- Entregar mensualmente estados financieros para la toma oportuna de decisiones.

Requerimientos:

Formación

- Título de tercer nivel

Conocimientos

- Software contable, Ley Tributaria, Ley Laboral, computación.
- Experiencia de 2 años en cargos similares

Habilidades

- Amplios conocimientos técnicos de acuerdo al puesto.
- Manejo transparente de sus funciones.
- Facilidad para representar a la empresa en los asuntos concernientes al cargo.

Características

- Cooperación y creatividad
- Honestidad y ética profesional

Identificación del Cargo: SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN

Finalidad del Cargo:

Supervisa las líneas de producción durante todo el proceso, además de estar a cargo del correcto funcionamiento y de que se cumpla el plan de trabajo establecido, revisa el desempeño del personal así como el de la maquinaria y equipo de trabajo.

Requerimientos:

Formación

- Formación universitaria

Conocimientos.

- Conocimientos sobre sistemas de calidad, de productividad y de medio ambiente.
- Conocimientos sobre dirección de personal y administración de empresas.

Habilidades

- Amplios conocimientos técnicos de acuerdo al puesto.
- Manejo transparente de sus funciones.
- Facilidad para representar a la empresa en los asuntos concernientes al cargo.

Características

- Metódico y organizado en su propio trabajo.
- Sabiendo aprovechar las experiencias diarias para establecer criterios de futuro en la forma de trabajar.
- Analítico y reflexivo ante decisiones importantes.

Identificación del Cargo: CORTADOR
Finalidad del Cargo: Diseñar el modelo y realizar el corte de las prendas de vestir.
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Realizar el trazado de cada uno de los modelos de prendas.• Desarrollar el corte de diseños.• Coordinar el suministro de materias primas.
Requerimientos: <u>Formación</u> <ul style="list-style-type: none">• Bachiller en Corte y Confección. <u>Conocimientos</u> <ul style="list-style-type: none">• Experiencia de 2 años en cargos similares. <u>Habilidades</u> <ul style="list-style-type: none">• Amplios conocimientos en trazos.• Facilidad de trazar de acuerdo a patrones <u>Características</u> <ul style="list-style-type: none">• Cooperación y creatividad.• Iniciativa• Honestidad.

Identificación del Cargo: ARMADOR
Finalidad del Cargo: Confección de prendas de vestir.
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar el armado de las piezas de las diferentes prendas. • Operar los equipos necesarios para la confección.
Requerimientos: <u>Formación</u> <ul style="list-style-type: none"> • Bachiller Corte y Confección. <u>Conocimientos</u> <ul style="list-style-type: none"> • Manejo de máquinas industriales. • Experiencia en cargos similares. <u>Habilidades</u> <ul style="list-style-type: none"> • Amplios conocimientos en la confección de prendas de vestir. • Facilidad para el manejo de máquinas de coser. <u>Características</u> <ul style="list-style-type: none"> • Cooperación y creatividad. • Iniciativa

Identificación del Cargo: DIBUJADOR**Finalidad del Cargo:**

Dibujar variedades de diseños que tengan un significado de nuestro país-ECUADOR, como es la flora y en especial los animales en peligro de extinción en las prendas de vestir.

Funciones:

- Realizar el dibujo con el esfero CARIOCA ya que ayuda en el proceso del lavado.

Requerimientos:**Formación**

- Estudios universitarios en diseño o carreras afines.

Conocimientos

- Experiencia en destreza de dibujar

Habilidades

- Facilidad para dibujar diferentes diseños.
- Habilidad al realizar dibujos complejos.

Características

- Creatividad.
- Iniciativa, Ética profesional

Identificación del Cargo: BORDADORAS

Finalidad del Cargo:

Bordar a mano diferentes figuras impregnadas en la prenda.

Funciones:

- Bordar los diseños con hilo orlón o suizo en distintos colores y matices en las diferentes prendas de vestir

Requerimientos:

Conocimientos

- Experiencia en destreza de bordar

Habilidades

- Facilidad para bordar diferentes diseños.
- Habilidad para combinar diferentes colores y matices.

Características

- Creatividad.
- Iniciativa, Ética profesional

Identificación del Cargo: LAVANDERA

Finalidad del Cargo:

Dejar una prenda muy limpia con un aroma de frescura.

Funciones:

- Prepara el agua en la cual las prendas van a ser colocadas
- Lavar cada prenda dejándola sin impurezas y con un aroma de frescura
- Cada prenda colocar en los alambres para su respectivo secado durante el transcurso del día, ya sea bajo sombra o en el sol dependiendo el color de tela.

Requerimientos:

Habilidades

- Habilidad al lavar

Características

- Eficiencia

Identificación del Cargo: PLANCHADOR**Finalidad del Cargo:**

Planchar cada textil dejando a las prendas muy suaves con un aroma de frescura, luciendo el bordado brillante.

Funciones:

- Planchar cada prenda haciendo el doblado de cada una de ellas para su respectiva venta

Requerimientos:**Habilidades**

- Habilidad al planchar

Características

- Eficiencia

Identificación del Cargo: SUPERVISOR DE VENTAS

Finalidad del Cargo:

Él tiene la tarea de coordinar el trabajo de los vendedores para garantizar que los clientes reciban el mejor de los servicios.

Funciones:

- Responsable del reclutamiento y selección de nuevos colaboradores, así como mantener completa su dotación.
- Mantenerse permanentemente actualizado sobre los productos de la empresa para poder brindar información adecuada y capacitar a su equipo.
- Llevar un control diario de las ventas realizadas, elaborando cuadros de seguimiento por colaborador y otros reportes de gestión que le sean solicitados.
- Supervisar a su equipo en el campo.

Requerimientos:

Formación

- Egresados de institutos técnicos o universidades de las carreras de Administración, Contabilidad, Economía o carreras afines.

Conocimientos

- Experiencia mínima de 2 años en posiciones similares

Habilidades

- Amplios conocimientos técnicos de acuerdo al puesto.
- Manejo transparente de sus funciones.
- Facilidad para representar a la empresa

Características

- Compromiso
- Coherencia
- Iniciativa
- Orientación al Cliente
- Trabajo en Equipo
- Perseverancia.

Identificación del Cargo: VENDEDOR**Finalidad del Cargo:**

Atención al cliente.

Funciones:

- Ofertar el producto al cliente.
- Comunicación con el departamento de producción.
- Buscar contactos para la comercialización del producto.
- Las demás que sean asignadas por el jefe inmediato

Requerimientos**Conocimientos**

- Experiencia en ventas

Formación

- Egresados de institutos técnicos o universidades de las carreras de Administración, Contabilidad, o carreras afines

Habilidades

- Tener la capacidad de convencimiento en la oferta de mercadería.
- Buenas relaciones humana

Características

- Creatividad, Iniciativa, Carisma.

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

La industria de textil y confección de prendas de vestir ha sido un amparo fundamental para la producción, empleo e inversión las cuales impulsan la creación de empleos e ingresos familiares.

Hay que reconocer que la actividad fabril si tiene efectos adversos. Situación que necesariamente deberá ser tomada en cuenta por el Proyecto, debido al masivo deterioro de varios elementos ambientales como la contaminación de los ríos, suelos, aire, problemas graves como la deforestación, la paulatina deforestación de zonas ecologistas no gubernamentales.

Por estas razones es de gran importancia el desarrollo del análisis de los impactos que más adelante se detallan.

CUADRO N°146

Valoración de impactos

VALORACIÓN DE IMPACTOS	TIPO DE IMPACTO
3	IMPACTO ALTO NEGATIVO
-2	IMPACTO MEDIO NEGATIVO
-1	IMPACTO BAJO NEGATIVO
0	INDIFERENTE
1	IMPACTO BAJO POSITIVO
2	IMPACTO MEDIO POSITIVO
3	IMPACTO ALTO POSITIVO

Elaborado por: La Autora

Para el cálculo de la valoración de los impactos se aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\Sigma \text{ Nivel de Impacto}}{\text{No. de Indicadores}}$$

7.1 Impacto social

CUADRO N°147

Impacto social

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Mejorar la calidad de vida de las artesanas						x		2
Estabilidad de las familias de las artesanas						x		2
Evitar la salida al exterior a las artesanas					x			1
Generación de fuentes de trabajo							x	3
Nuevos servicios						x		2
TOTAL IMPACTO SOCIAL								10

Elaborado por: La Autora

Impacto Social = $10/5 = 2$ Impacto medio positivo

El proyecto tiene un impacto medio positivo lo que quiere decir que es favorable y que la implantación de la empresa constituye un ente importantísimo para la sociedad, ya que ésta tendrá la oportunidad de acogerse a la demanda de empleo encaminada en lo posible a la estabilidad laboral tanto de las modistas como de las artesanas y todas las personas que forman parte de la empresa productora de prendas de vestir bordadas a mano evitando la migración de los miembros de las familias debido a la falta de empleo en la zona, mejorando así la calidad de vida, al existir empleos estables y bien remunerados.

7.2 Impacto económico

CUADRO N°148

Impacto económico

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Generación de empleos							x	3
Incentivo al consumo							x	3
Mejoramiento calidad de vida							x	3
Rentabilidad						x		2
Contribuye al desarrollo socio económico de la parroquia						x		2
TOTAL IMPACTO ECONÓMICO								13

Elaborado por: La Autora

Impacto Económico = $13/5 = 2,60 \approx 3$ Impacto medio positivo

Este indicador muestra un resultado de Impacto medio positivo y permite reconocer que al establecer la empresa se requiere de mano de obra para elaborar las prendas como también para la venta, para lo cual se utilizará la que existe dentro la parroquia San Francisco logrando así ampliar las plazas de trabajo.

Las personas que trabajen en la empresa podrán mejorar su nivel de ingresos así cumplir con sus necesidades con un trabajo digno que permita tener estabilidad laboral y beneficios establecidos por la ley.

La parroquia San Francisco se beneficiará debido a que se implementará una empresa con una actividad productiva que permitirá emplear mano de obra en diferentes áreas.

7.3 Impacto ambiental

CUADRO N°149

Impacto ambiental

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Alteraciones sobre el vestir							x	3
Ruido impacto sobre los trabajadores						X		2
Impacto sobre los alrededores							x	3
Contaminación del aire					X			1
Materiales de desecho			X					-1
TOTAL IMPACTO AMBIENTAL								8

Elaborado por: La Autora

Impacto Ambiental = $8/5 = 1,60 \approx 2$ Impacto positivo medio

La operación de la empresa de confecciones de prendas de vestir bordadas a mano, provocará importantes alteraciones sobre el vestir de las personas, mejorando sus condiciones de vida.

En el área de producción se produce ruido debido al funcionamiento de las máquinas de coser por tal motivo se implementará maquinaria que por naturaleza produzcan menos ruido y resguarden la salud de los trabajadores, existen algunos materiales de la materia prima como la tela que tienen pelusa que al momento de la confección tienden a salir, por tal motivo se proveerá implementos de protección como mascarillas.

Se pretende cumplir ciertas medidas de reciclaje de materiales, además se mitigará creando planes de seguridad e higiene capacitando a los mismos trabajadores para un mejor manejo de los desechos que se producen dentro de la empresa.

7.4 Impacto cultural

CUADRO N°150

Impacto cultural

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Expresarse mejor ante los clientes						x		2
Aumentar la presencia de Imbabura en la cultura ecuatoriana						x		2
Preservar e involucrar a las mujeres en estas prendas artesanales							x	3
Generación de autoestima de las artesanas							x	3
Rescate del nivel cultural de las artesanas							x	3
TOTAL IMPACTO CULTURAL								13

Elaborado por: La Autora

Impacto Ambiental = $13/5 = 2,60 \approx 3$ Impacto positivo medio

En el aspecto cultural tiene un impacto medio positivo, en vista de que con este proyecto se podrá plasmar en las prendas variedades de imágenes que representan la flora y fauna en especial animales que se encuentran en peligro de extinción en Ecuador y de esa manera rescatar nuestra cultura, entender y valorarla, ya que el bordado a mano ha sido una forma importante de expresión artística y ornamental por siglos, por lo que se podría rescatar el nivel cultural de las artesanas.

Sería importante cambiar la tradición que existe en algunas artesanas de la parroquia la San Francisco el de “no trabajar los días festivos” es una mala costumbre misma que deberá erradicarse porque avanza de generación en generación y lo único que causa es pérdidas económicas para las artesanas y su familia.

7.4 Matriz general de impactos

CUADRO N°150

Matriz general de impactos

Indicadores	Impacto							Total
	Bajo Negativo	Medio Negativo	Alto Negativo	Indiferente	Alto Positivo	Medio Positivo	Bajo Positivo	
	-1	-2	-3	0	3	2	1	
Impacto Social						x		2
Impacto Económico					x			3
Impacto Ambiental						x		2
Impacto Cultural					x			3
Total					6	4		10

Elaborado por: La Autora

Matriz General de Impactos= $10/4 = 2,50 \approx 3$ Impacto positivo medio

Tomando como base los resultados de cada uno de los impactos que se han estudiado en este proyecto se puede fundamentar que, en general el impacto es alto positivo; lo que quiere decir que es viable la creación de la empresa productora y comercializadora de prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco.

CONCLUSIONES:

- Con el análisis del diagnóstico se pudo conocer la situación actual de los productores de prendas de vestir bordadas a mano, donde se refleja una oferta baja de las mismas. Estos productores de prendas de vestir bordadas a mano en su totalidad, manejan con una comercialización a través de intermediarios.
- Los resultados aportan importante información la cual permitió identificar condiciones óptimas para la implementación de la empresa de producción de prendas de vestir bordadas a mano, así como también la escasa competencia local, hacen que la propuesta de creación de la empresa sea muy atractiva y recomendable; desde el punto de vista financiero.
- Las bases teóricas-científicas fue imprescindible para llevar a cabo el desarrollo del proyecto, en vista de que se obtuvo datos muy necesarios que ayudaron a conocer a profundidad sobre la producción y comercialización de prendas de vestir bordadas a mano.
- El desarrollo del estudio de mercado nos proporcionó valiosa información relacionada a la demanda y oferta del producto en la ciudad de Ibarra y permitió hacer un análisis preliminar de la demanda potencial insatisfecha de prendas de vestir bordadas a mano, que puede ser captada por la nueva empresa a constituirse.
- La propuesta de creación de la empresa es bastante alentadora, en vista de que la evaluación financiera refleja valores que fortalecen la idea de emprendimiento en este campo de la panificación; porque es fuente de significativas cifras de rentabilidad.

- En lo referente a la estructura orgánica y funcional, ésta ha sido diseñada de tal manera que facilitará el desempeño y normal desenvolvimiento de las actividades administrativas de la empresa según los fines y objetivos de la empresa a instalarse, se desprenden todos los aspectos administrativos estratégicos, para conseguir el éxito organizacional y funcional de la nueva organización productiva.
- El nivel de impactos que genera el proyecto representan un valor positivo, en el ámbito social, económico, ambiental y cultural. Esto representa una ventaja para la empresa, porque significa que es rentable desde diferentes aspectos.

RECOMENDACIONES:

- Conforme a los resultados del estudio se considera muy necesario recomendar este proyecto; en vista de que es fuente de una importante rentabilidad para la empresa en su conjunto; es así que, los evaluadores financieros apoyan a esta investigación para que se lleve a cabo.
- Aprovechar la demanda por satisfacer, mediante una producción de calidad, optimizando al máximo los recursos de los que dispone, alcanzando la máxima eficiencia y eficacia en todos los procesos. Empleando canales de distribución y publicidad adecuados, de manera que se logre el posicionamiento del producto en el mercado, tomando en cuenta que estas prendas tiene gran valor cultural e histórico.
- Implementar controles y evaluaciones económicas y financieras periódicas que permitan conocer el rendimiento organizacional y tomar decisiones oportunas, a fin de cumplir con los indicadores programados.
- La actividad productiva propuesta garantiza un importante flujo de ingresos y utilidades, por lo cual se recomienda reinvertir en la adquisición e innovación de materiales y equipos útiles para el desarrollo y ampliación futura del proyecto, con esto se lograría mejorar un crecimiento empresarial.
- Trabajar en equipo para que los niveles de ingresos que refleja la evaluación financiera sean cada vez más altos, tomando como punto de partida la producción en base a las demandas del mercado consumidor de la parroquia, que significan la razón de ser de empresa.
- Dar a conocer a los empleados y trabajadores la organización y funcionamiento de la empresa, la designación de funciones, los procesos productivos, estatutos, las responsabilidades de cada

empleado, generando las mejores relaciones con fines de comercialización del producto, esto evitará conflictos laborales.

- Se deberá mantener los niveles positivos de impactos, procurando que sean de utilidad para la sociedad y sobre todo económico, ambiental y cultural que es lo que últimamente se a tratado de cuidar por todas las personas en el mundo, en caso de que en la ejecución del proyecto existieran variaciones, tratar de enmendar errores y solucionar los inconvenientes, en caso de que se presentaran.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ ANZOLA Rojas, S;”*Administracion de Pequeñas Empresas*”,Mc Graw Hill, Mexico 2010.
- ✓ BACA, G;”*Evaluacion de Proyectos*”, Mc Graw Hill,Mexico 2010.
- ✓ BRAVO Valdivieso, M ;”*Contabilidad de Costos*”.Escobar,2009.
- ✓ VARELA V, R (2010).”*Evaluación económica de proyectos de inversión*”. ECOE Ediciones.
- ✓ KOONTZ Harold y WEIHRICH Heinz. (2013). “*Elementos de Administración*”. ECOE Ediciones.
- ✓ BRAVO Valdivieso, M;”*Contabilidad General*”, Editoria Escobar,2013.
- ✓ ZAPATA SÁNCHEZ, P. (2011). “*Contabilidad General: Con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*”. McGraw Hill.
- ✓ CHANABA, & Joaquin;”*Contabilidad General*”, Quito- Ecuador,2010.
- ✓ CUEVAS, C ;”*Enfoque Gerencial y de Gestion*”,Pearson Educación.Colombia, 2010.
- ✓ DAFT, R. L. (2010). “*Introducción a la Administración*” Cengage Learning.
- ✓ FLOREZ URIBE, J. A. (2007). “*Proyectos de Inversión para las PYME*”. ECOE Ediciones.
- ✓ GITMAN, Lawrence J. (2009). “*Principios de Administración Financiera*”. ECOE Ediciones.
- ✓ ROBBINS, S. P. (2010). “*Administración*”. Pearson Education.

LINKOGRAFÍA

- ✓ <http://nivelesdelaempresa.blogspot.com/>.
- ✓ <http://www.wikipedia.com>
- ✓ [http://es.scribd.com/ Manual-de-funciones-supervisor](http://es.scribd.com/Manual-de-funciones-supervisor).
- ✓ <http://www.crecenegocios.com/la-distribucion-del-producto/>.
- ✓ <http://bordados.artelabores.com/>.
- ✓ <http://cerato.wordpress.com/2009/11/20/la-historia-del-hilo/>.
- ✓ <https://www.google.com.ec/maps/place/Av+El+Retorno/>.
- ✓ <http://www.slideshare.net/mariateresarevalo/flujograma-de-procesos>.
- ✓ <http://www.slideshare.net/hbanquez/ejemplos-de-flujogramas>.

ANEXOS

ANEXO N°1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE PRENDAS DE VESTIR BORDADAS A MANO DE LA PARROQUIA SAN FRANCISCO, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

El Objetivo de esta encuesta es conocer la oferta de Prendas de vestir bordadas a mano que existe en la parroquia San Francisco del cantón Ibarra, provincia de Imbabura

INSTRUCCIONES:

- Por favor lea bien la pregunta antes de contestarla.
- Marque con una “X” según corresponda su respuesta.

Cuestionario:

1.- ¿Hace qué tiempo lleva dedicada a esta actividad?

Menos de un año ☐

De uno a tres años ☐

De cuatro a seis años ☐

Más de seis años ☐

2.- ¿Cuál fue el principal motivo por el que Ud., decidió incursionar en esta actividad?

Tradición familiar ☐

Tener preparación ☐

Porque es rentable ☐

Porque no tenía otra actividad. ☐

3.- ¿Cuál es el numero trabajadores que laboran en su empresa?

Menos de 5 ☐

De 5 a 10 ☐

Más de 10 ☐

4.- ¿Para elaborar sus prendas de vestir qué tipo de material utiliza?

Lienzo ☐

Tela Hindú ☐

Otros (especifique) ☐

.....

5.- ¿Qué tipo de prendas de vestir produce?

Blusas ☐

Faldas ☐

Camisas ☐

Pantalones ☐

Vestidos ☐

Ternos de niñas(os) ☐

Otros Especifique:.....

6.- Sus prendas son vendidas directamente:

Consumidor final ☐

A través de intermediarios ☐

Las dos opciones ☐

7.- ¿En base a que realiza Uds. la producción?

Mediante pedidos ☐

Por temporadas ☐

8.- Para vender una cantidad importante de prendas de vestir bordadas a mano usted acoge modelos que le proporciona el cliente:

SI ☐

NO ☐

9.- Las ventas de sus prendas de vestir las realiza:

Al contado ☐

Anticipos ☐

A crédito ☐

10.- ¿Considera usted que la producción de las prendas de vestir bordadas a mano es rentable?

Si ☐

No ☐

Gracias por su Colaboración

ANEXO Nº2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES POTENCIALES (TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS) DE PRENDAS DE VESTIR BORDADAS A MANO, CANTÓN IBARRA.

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa productora y comercializadora prendas de vestir bordadas a mano en la parroquia San Francisco del cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

INSTRUCCIONES:

- Por favor lea bien la pregunta antes de contestarla.
- Marque con una “X” según corresponda su respuesta

CUESTIONARIO:

1. ¿Compra Ud. prendas de vestir bordadas a mano?

Sí ☐

No ☐

Nota: Si su respuesta es Sí, por favor continúe respondiendo la encuesta; caso contrario se le agradece por su valioso tiempo.

2. ¿En qué lugar compra Ud. Las prendas de vestir bordadas a mano?

Almacenes ☐

Ferias ☐

Directamente del productor

3. ¿Qué tipo de prendas de vestir bordadas a mano compra Ud.?

Blusas ☐

Camisas ☐

Faldas ☐

Pantalones ☐

Vestidos ☐

Ternos de niñas(os) ☐

Otro (especifique)

4. ¿Ordene las prendas de vestir bordadas a mano de acuerdo a su grado de preferencia, de modo que asigne 1 al que más preferiría y 6 al que menos preferiría:

Blusas ☐

Camisas ☐

Faldas ☐

Pantalones ☐

Vestidos ☐

Ternos de niñas(os) ☐

5. ¿Con qué frecuencia realiza su compra de estas prendas de vestir bordadas a mano?

Semanal ☐

Quincenal ☐

Mensual ☐

Trimestral ☐

Anual ☐

Otro ☐ Especifique

6. ¿En qué cantidad compra Ud.?

Menos de 1 docena ☐

De 1 a 3 docena ☐

De 3 a 6 docenas ☐

Más de 6 docenas ☐

7. ¿Cuál es el gasto promedio que Ud. asigna en estas prendas de vestir bordadas a mano?

Menos de USD. 50,00 ☐

De USD. 50,00 a USD. 100,00 ☐

De USD. 100,00 a USD. 150,00 ☐

De USD. 150,00 a USD. 200,00 ☐

Más de USD. 200,00 ☐

8. ¿En su decisión de compra, qué aspecto es más importante para Ud.?

Precio ☐

Calidad ☐

Servicio ☐

Diseño ☐

9. ¿Cuánto está dispuesta/o a pagar por estas prendas de vestir bordadas a mano?

PRECIOS	BLUSAS	CAMISAS	FALDAS	PANTALONES	VESTIDOS	TERNOS DE NIÑAS(OS)
De USD.5,00 a USD.10,00						
De USD.10,01 a USD.15,00						
De USD.15,01 a USD.20,00						
De USD.20,01 a USD.25,00						
De USD.35,01 a USD.30,00						

10.- ¿A través de qué medios usted quisiera recibir información de las prendas de vestir bordadas a mano que ofrecerá esta nueva empresa?


- Tv ☐
- Radio ☐
- Hojas volantes ☐
- Vallas ☐
- Internet ☐
- Revistas ☐

Gracias por su Colaboración



PROFORMAS

ANEXO N°3

PROFORMA DE: MÁQUINA INDUSTRIAL OJALADORA Y
CORTADORA INDUSTRIAL




		PROFORMA RUC: 1002007944001	
Vendedor: <u>MARO MELOSEJ</u>	Fecha: <u>10.02.2019</u>	Máquina: <u>OJALADORA</u>	Máquina: <u>CORTADORA</u>
Marca: <u>SIRUBA</u>	Marca: <u>JONTEX</u>	Tipo: <u>DE CAMISA</u>	Tipo: <u>INDUSTRIAL</u>
Modelo: _____	Modelo: _____	Serie: _____	Serie: _____
P.V.P. <u>3.650.00</u>	P.V.P. <u>575.00</u>	Cuota Inicial:\$ _____	Cuota Inicial:\$ _____
____ Pagos:\$ _____	____ Pagos:\$ _____	Precio total:\$ _____	Precio total:\$ _____

Principal Otavalo: Av. Quito y Sucre(Frente al Cuerpo de Bomberos) ☎ 06 2 922 - 794
Sucursal Otavalo: Calle Bolívar y Abdón Calderón (Junto al teatro Bolívar) ☎ 06 2 922 - 916
Sucursal Ibarra: Sánchez y Cifuentes y Pedro Moncayo (Junto Almacén ASTRA) ☎ 06 2 611 - 614

SIGUENOS EN:   0986957229

ANEXO N°4

PROFORMA DE: MÁQUINA INDUSTRIAL RECTA Y OVERLOK

		PROFORMA RUC: 1002007944001	
Vendedor: <u>MARCO M. ^{dms}</u>		Fecha: <u>10.02.2014</u>	
Máquina: <u>RECTA</u>		Máquina: <u>OVERLOK</u>	
Marca: <u>SUNSTAR</u>		Marca: _____	
Tipo: <u>INDUSTRIAL</u>		Tipo: <u>INDUSTRIAL</u>	
Modelo: _____		Modelo: <u>4 ABUSAS</u>	
Serie: _____		Serie: _____	
P.V.P. <u>620.00</u>		P.V.P. <u>783.85</u>	
Cuota Inicial:\$ <u>300.00</u>		Cuota Inicial:\$ <u>300.00</u>	
<u>6</u> Pagos:\$ <u>68.00</u>		<u>6</u> Pagos:\$ <u>98.98</u>	
Precio total:\$ _____		Precio total:\$ _____	
<p>Principal Otavalo: Av. Quito y Sucre(Frente al Cuerpo de Bomberos) ☎ 06 2 922 - 794 Sucursal Otavalo: Calle Bolívar y Abdón Calderón (Junto al teatro Bolívar) ☎ 06 2 922 - 916 Sucursal Ibarra: Sánchez y Cifuentes y Pedro Moncayo (Junto Almacén ASTRA) ☎ 06 2 611 - 614</p>			
<p>SIGUENOS EN:   0986957229</p>			

ANEXO N°5

**PROFORMA DE: SILLA "FLOWS" OPERATIVA Y ESCRITORIO
TRABAJO EN "L"**

[illegible]

ANEXO N°6

PROFORMA DE: DOS COOMPUTADORAS CON IMPRESORAS



facilita tu vida

Cotización

El presente documento no constituye comprobante de pago



Tranquilidad asegurada

Fecha: June 10 / 2014 Nombre: _____

Dirección: _____

Telf. oficina: _____ Telf. casa: _____

Cédula: 1003427182 Crédito ☐ Contado ☒ Tarjeta de Crédito ☐

Artículo	Marca / Modelo	Precio Oferta	Precio Contado
	CPU ultra DC ultra tech.		
	Multifunción HP		
	Monitor. LED 20" L6		703.67
			X 2
		Total	1.
		Inicial	2.
		Saldo a financiar	3.(1-2) <u>1,407.34</u>
		Interés	4.
		Cuotas	
		Total a pagar	(2+3+4)

Vendedor: Srta. Magali

Almacén: _____

Vigencia: _____

regalos en todas tus compras

PRECIOS Y CUOTAS INCLUYEN I.V.A. SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

Llama gratis

1800 artefacta

278332 responde!

ANEXO N°7

PROFORMA DE: VITRINAS, ANAQUELES, ESTANTERÍAS, SILLAS DE 3 PUESTOS, SILLAS DE 2 PUESTOS



METALICAS MEGA STANK

Héctor Raúl Bolaños Orbes

N° 000000016

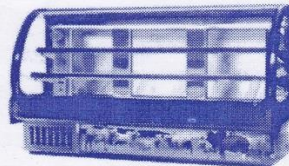
PROFORMA

Dirección: Sánchez y Cifuentes 9-29 y Oviedo
Telf.: 0993631212

CLIENTE: <i>María Belén Cuasqui</i>			
RUC: <i>100342718-2</i>			
FECHA: <i>10-02-2014</i>		TEL: <i>0992459662</i>	
DIRECCION: IBARRA			
CANT.	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
<i>1</i>	<i>Vitrina con caja de 150</i>	<i>245.00</i>	<i>245.00</i>
<i>2</i>	<i>Anaqueles</i>	<i>160.00</i>	<i>320.00</i>
<i>6</i>	<i>Estanterías reforzadas de 85x2</i>	<i>85.00</i>	<i>510.00</i>
<i>1</i>	<i>Escritorio</i>	<i>90.00</i>	<i>90.00</i>
<i>2</i>	<i>Sillas de 3 puestos</i>	<i>140.00</i>	<i>280.00</i>
<i>1</i>	<i>Silla de 2 puestos</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>
SUBTOTAL			<i>1545.00</i>
I.V.A. 12%			<i>185.40</i>
TOTAL			<i>1730.40</i>

IMP.: 001 - 100


FIRMA AUTORIZADA




RECIBI CONFORME



ANEXO N°8

PROFORMA DE: DOS ESPEJOS CON MOLDOM (140X40)

[illegible]

ANEXO N°9

PROFORMA DE: AVALÚO TERRENO

IBARRA GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL R.U.C. 1060000260001		GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL SAN MIGUEL DE IBARRA COMPROBANTE DE PAGO 2006562	
FECHA DE EMISIÓN: 01/01/2013	FECHA DE VENCIMIENTO: 31/12/13	FECHA DE PAGO: 22/04/13	
INFORMACIÓN PERSONAL: CONTRIBUYENTE: CUASQUI PUPIALES RAUL AMABLE CEDULA / RUC.: 1001518412			
CLAVE CATASTRAL: 04520129749000 DIRECCIÓN: SAN FRANCISCO SAN FRANCISCO TE			
INFORMACIÓN: VALOR PROPIEDAD: 3,079.17 IMPUESTO PREDIAL RUSTICO AÑO 2013 ELEM VALOR			
DESCRIPCIÓN: IMPUESTO PREDIAL RUSTICO			
CONCEPTO: IMPUESTO A LOS PREDIOS RUSTICOS 1.5% C BOMBEROS PROCESAMIENTO DE DATOS ESPECIE VALORADA			
VALOR: 2,77 0,46 0,25			
TOTAL: EXENTO IPU: 15 RRU EXENTO: BOMBEROS			
SUBTOTAL: 0,50 DESCUENTOS: 0,00 INTERESES: 0,00 RECARGOS: 0,00 TOTAL: 0,50			
DIRECTOR FINANCIERO: 		RECAUDADOR: MARIA	

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL
 22 ABR. 2013
 RECAUDADOR 10

ORIGINAL: CONTRIBUYENTE

FOTOGRAFÍAS

ANEXO N°10

PRODUCTO: BLUSAS



ANEXO N°11

PRODUCTO: CAMISAS



ANEXO Nº12

PRODUCTO: FALDAS



ANEXO Nº13

PRODUCTO: PANTALONES



ANEXO N°14

PRODUCTO: TERNOS DE NIÑAS



ANEXO N°15

PRODUCTO: VESTIDOS



ANEXO N°16

BORDADO A MANO



ANEXO N°17

SLOGAN

